Informe de Resultados_

Enero-Junio 2026

Octubre 2026

Redegal

Digital works when everything connects_

Nota legal

La información

La información contenida en este Informe de Resultados correspondiente al primer semestre del ejercicio 2026 (enero-junio 2026) ha sido elaborada por Redegal, S.A. (en adelante, Redegal o Sociedad) en virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 227 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, y disposiciones concordantes, así como la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity (en adelante "BME Growth").

Contenido del Informe de Resultados Enero-Junio 2026

El Informe de Resultados contiene la revisión de la gestión de la actividad y resultados de la Sociedad durante el primer semestre del ejercicio 2026 (enero-junio 2026), así como su comparación con el mismo periodo de 2025 (enero-junio 2025) e incluye información financiera extraída de los estados financieros del primer semestre de 2026 de Redegal, S.A. y sus filiales, con revisión limitada del auditor Kreston Iberaudit IBAC, S.L.P., así como declaraciones sobre perspectivas futuras. Este informe contiene, además, entre otra información, la relativa al modelo de negocio y evolución previsible, la gestión de riesgos y los hechos relevantes del periodo y posteriores al cierre.

Información prospectiva

La información que contiene el Informe de Resultados incluye información y manifestaciones relativas a previsiones futuras sobre Redegal no constituyen hechos históricos, estando basadas en asunciones que se consideran razonables, y están sometidas a riesgos e incertidumbres, muchos de los cuales son difíciles de prever y están, de manera general, fuera del control de Redegal. De este modo, se advierte a accionistas e inversores de que estos riesgos podrían provocar que los resultados y desarrollos reales difieran de los inicialmente previstos en la información y proyecciones futuras.

Con excepción de la información financiera referida, la información y cualesquiera de las opiniones y afirmaciones contenidas en este documento no han sido verificadas por terceros independientes y, por lo tanto, ni implícita ni explícitamente se otorga garantía alguna sobre la imparcialidad, precisión, plenitud o corrección de la información o de las opiniones y afirmaciones que en él se expresan.

Este documento no constituye una oferta o invitación para adquirir o suscribir acciones, de acuerdo con lo establecido en la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercado de Valores y de los Servicios de Inversión en su normativa de desarrollo. Asimismo, este documento no constituye una oferta de compra, de venta o de canje ni una solicitud de una oferta de compra, de venta o de canje de títulos valores, ni una solicitud de voto alguno o aprobación en ninguna otra jurisdicción.

Redegal

Índice de contenidos_

1. Carta del Presidente Ejecutivo
2. Enero-Junio 2026 de un vistazo
3. Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio y modelo de negocio
4. Resultados de gestión en enero-junio 2026
5. Evolución de los segmentos de negocio en enero-junio 2026
6. Estrategia y Plan de crecimiento 2025-2028
7. Gestión de riesgos
8. Hechos relevantes del periodo y posteriores al cierre
9. Evolución previsible
10. Actividad de I+D
11. Adquisición y enajenación de acciones propias
12. Perímetro de consolidación
13. Redegal en el mercado bursátil
14. Glosario
15. Anexos

OCT 2026

Carta del Presidente Ejecutivo_



Carta del Presidente Ejecutivo_

Queridos/as accionistas:

Me dirijo a vosotros para presentaros los resultados del primer semestre de 2026, un periodo de crecimiento sostenido. Los ingresos consolidados alcanzaron 8,94 millones de euros, un 18,5 % más que en el mismo periodo del año anterior, y el margen bruto mejoró del 37,4 % al 40,7 %. El EBITDA consolidado, calculado con el criterio de este informe, pasó de 109.000 a 484.000 euros, y el EBITDA ajustado se situó en 622.000 euros, frente a 598.000 euros en el primer semestre de 2025.

Debo señalar también aquello que requiere nuestra atención. El margen de EBITDA ajustado fue del 7,0 %, inferior al 7,9 % de hace un año: hemos avanzado en valor absoluto, pero la rentabilidad no ha acompañado todavía al ritmo de la actividad. Que lo haga es la prioridad de gestión del segundo semestre.

En las cuentas individuales, Redegal, S.A. registró 8,84 millones de euros de ingresos, un EBITDA de 572.000 euros según el criterio del informe y de 710.000 euros en términos ajustados, equivalente al 8,0 % de su facturación. Las cifras individuales y las consolidadas corresponden a perímetros distintos y se presentan por separado.

Estos resultados responden a una orientación estratégica clara: la inteligencia artificial como palanca de crecimiento, bajo un principio exigente: la IA útil es la que llega a producción y mejora una métrica de negocio. Con ese criterio la estamos incorporando a los servicios que prestamos a nuestros clientes y a nuestra propia operación, mediante Redegal Brain, la capa interna de IA que estructura el conocimiento de la compañía para que ningún proyecto parta de cero, y Joshua, el marco de operación de agentes (harness) desarrollado a partir de ella.

La generación de caja ha mejorado de forma apreciable: el flujo de explotación fue de −0,37 millones de euros, frente a −2,02 millones en el primer semestre de 2025, lo que supone 1,65 millones menos de consumo. Al cierre de junio, la tesorería consolidada supera en un 62,7 % la de junio del año anterior y la deuda con entidades de crédito se había reducido un 5,5 %. La deuda financiera neta pasó de 3,35 a 2,86 millones de euros en términos interanuales; respecto a los 2,60 millones de diciembre de 2025 aumentó, al haber destinado caja a amortizar deuda y a invertir. En el segundo semestre mantendremos el foco en reducir las necesidades de circulante y en convertir la actividad en cobros efectivos.

Carta del Presidente Ejecutivo_

El Plan Estratégico comunicado al mercado contempla para 2028 unos ingresos de 22,6 millones de euros y un EBITDA ajustado de 4,4 millones. Son objetivos para 2028 y su cumplimiento dependerá de la ejecución del plan y de la evolución del mercado. Os informaremos de su grado de avance con la misma claridad con la que hoy exponemos tanto los progresos como los aspectos pendientes de mejora.

Quiero agradecer a los accionistas que participasteis en las dos ampliaciones de capital del semestre, por 1,57 millones de euros, y a las personas de Redegal que sostienen el negocio cada día. Vuestra confianza nos obliga a gestionar con rigor y a informar con transparencia.

Con todo mi agradecimiento,

Jorge Vázquez

Presidente Ejecutivo en Redegal



OCT 2026

Enero-Junio 2026 de un vistazo_



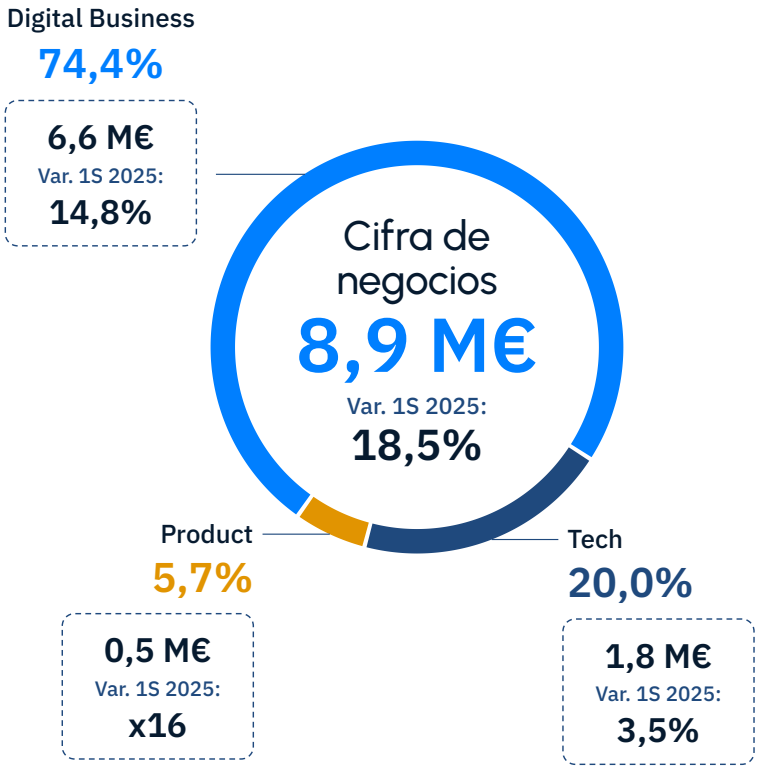
Operamos a nivel global_



9
países

130
profesionales

Enero-Junio 2026 de un vistazo_



40,7%
Margen bruto
Var. 1S 2025: +3,3 p.p.

0,5 M€
EBITDA
Var. 1S 2025: x4,5

0,6 M€
EBITDA Ajustado*
Var. 1S 2025: +4,0%

1,8x
DFN/EBITDA Ajustado*
Junio 2025: 3,6x

* Ver definición de EBITDA Ajustado y Deuda Financiera Neta en el Glosario.
Datos Enero-Junio 2026 sometidos a Revisión Limitada

Enero-Junio 2026 de un vistazo_

- **La cifra de negocios asciende a 8,9 millones de euros, un 18,5% superior a la del primer semestre de 2025,** con incrementos en las tres unidades (Digital Business +14,8%, Tech +3,5% y Product ×16) y en el mercado español (+19,9%), que concentra el 95% de la actividad.

- **El margen bruto aumenta un 28,8% y se sitúa en el 40,7% de la cifra de negocios (+3,3 puntos porcentuales),** por el mayor peso de la consultoría, la tecnología y el producto propio. Los productos propios (Binnacle Data y Boostic.cloud) representan ya el 5,7% de las ventas.

- **El EBITDA se multiplica por x4,5, hasta 484 miles de euros, y el EBITDA Ajustado aumenta un 4,0%, hasta 622 miles de euros.** El EBIT mejora un 35,7% y la pérdida neta se reduce un 31,6%.

- **Refuerzo de la estructura de capital mediante dos ampliaciones por importe conjunto de 1,57 millones de euros** (761 miles de euros en efectivo en marzo y 809 miles de euros por compensación de créditos en mayo, a 7,8 euros por acción, equivalentes a 0,78 euros tras el split 10x1).

- **Reducción del endeudamiento: la deuda financiera bruta disminuye un 15,2% respecto a diciembre de 2025** y el ratio DFN/EBITDA Ajustado LTM se sitúa en 1,8 veces, frente a 3,6 veces en junio de 2025.

- **Mejora de la generación de caja: el flujo de efectivo de explotación mejora en 1,65 millones de euros y el flujo de caja libre un 79%,** por la gestión del capital circulante y los menores pagos por intereses.

OCT 2026

Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio y modelo de negocio_

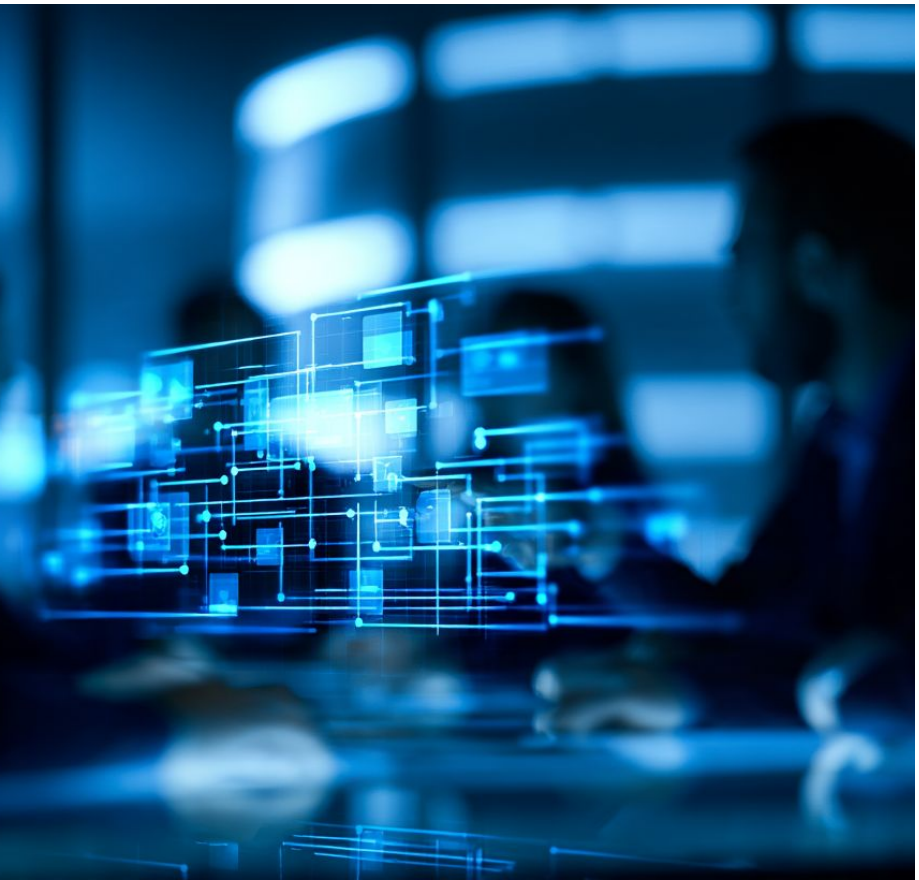


3.1 Situación del Grupo_

Redegal, S.A. y Sociedades Dependientes (en adelante, el “Grupo” o “Grupo Redegal”), configuran un grupo de empresas que presta servicios y desarrolla productos digitales a través de sus tres unidades de negocio diferenciadas.

Desde hace 22 años, la Sociedad está especializada en acompañar a marcas y empresas en su transformación digital.
La Sociedad dominante del Grupo, Redegal, S.A. (en adelante, la “Sociedad Dominante”) se constituyó en Ourense el 27 de febrero de 2004. Su domicilio social se encuentra establecido en Avenida de Santiago 9 bajo, 32001 Ourense.





3.1 Situación del Grupo_

Con fecha 6 de marzo de 2023 se modifica su denominación social pasando de denominarse Redegal, S.L. a denominarse Redegal, S.A. La Sociedad es cabecera de un grupo de sociedades formado por la sociedad dependiente Redegal TI MÉXICO S.A. de C.V.

Redegal, S.A. y sociedades dependientes son un grupo de empresas que buscan satisfacer las necesidades y expectativas de sus clientes, ofreciendo en todo momento calidad en productos y servicios. Desde el Grupo se ofrece un trato personalizado, directo y cercano dando un servicio ajustado a las necesidades de cada cliente. La dedicación, competencia y experiencia están al servicio de sus clientes, garantizando la seguridad y calidad del servicio prestado en todo momento.
El Grupo dispone de tres líneas principales de negocio.

Clientes_

Retail



















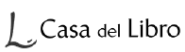










Finance

















FMCG & Bev.























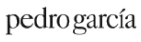


Fashion









Others

Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio y modelo de negocio_

Bajo esta línea de negocio se agrupan sublíneas de negocio o servicios relacionados con el desarrollo para clientes en el ámbito de comercio electrónico, webs, aplicaciones para dispositivos móviles, mercados online y servicios en la nube, tal como a continuación se describe.



Comercio electrónico y comercio unificado

El Grupo cubre el ciclo completo del comercio digital del cliente, desde la definición estratégica hasta la operación de la plataforma:

Consultoría previa. Contextualización del proyecto, definición de objetivos, alcance y modelo de canal: B2C, B2B, D2C, marketplace y punto de venta.
Evaluación y selección de plataforma. Arquitecturas composable y headless frente a soluciones consolidadas, con criterio de coste total de propiedad y tiempo de salida al mercado.
Desarrollo de la tienda online. Diseño, gestión de contenidos y proceso de compra, con desarrollos a medida sobre Magento, Shopify y BigCommerce.
Comercio B2B. Catálogos, tarifas por cliente, flujos de aprobación y portales de distribuidor.
Integración con sistemas de gestión. Conexión con ERP y CRM para incorporar el canal digital a los procesos de la compañía.
Dato de producto estructurado. Preparación del catálogo para su visibilidad en buscadores generativos y para los protocolos de comercio asistido por agentes de inteligencia artificial.
Operación. Escalabilidad, medios de pago, seguridad, logística y alojamiento.

Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio y modelo de negocio_

Producto digital y desarrollo a medida

El Grupo acomete proyectos llave en mano que abarcan desde la definición e integración de los sistemas hasta la prestación de servicios de valor añadido. Durante el primer semestre de 2026 el Grupo ha incorporado inteligencia artificial a sus procesos de desarrollo a través de Redegal Brain, capa interna de conocimiento y agentes, con efecto en la productividad de los equipos y en la calidad de las entregas.

- **Consultoría y desarrollo de producto digital:** Sitios corporativos, portales con catálogo, áreas privadas y aplicaciones de negocio desarrolladas sobre últimas tecnologías de desarrollo agéntico back y front.
- **Desarrollo headless y composable:** Frontend desacoplado y desarrollo de middlewares y APIs propias para sostener experiencias coherentes en varios canales.
- **Integración y gestión online:** Desde la concepción hasta la puesta en producción, con el objetivo de que el soporte digital opere integrado en los procesos de la empresa.
- **Calidad y operación continua**. QA, testing automatizado, DevOps, despliegue en entornos cloud, observabilidad y rendimiento.
- **Accesibilidad**. Diseño y auditoría conforme a los estándares WCAG y a los requisitos de accesibilidad digital aplicables en la Unión Europea.

Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio y modelo de negocio_

Aplicaciones para dispositivos móviles

El Grupo desarrolla interfaces y aplicaciones, nativas y web, optimizadas para dispositivos móviles, que adecuan la información y los procesos de negocio a dichos dispositivos o aportan soluciones de movilidad al cliente, acompañadas de servicios de posicionamiento en tiendas de aplicaciones.

Mercados online

Servicios orientados a la venta en marketplaces como Amazon, El Corte Inglés, Mercado Libre y operadores locales:

- ➔ Consultoría estratégica de presencia, surtido y rentabilidad por marketplace.
- ➔ Desarrollo de integradores que conectan la tienda online con varios marketplaces y sincronizan el catálogo en tiempo real.
- ➔ Desarrollo de módulos de integración sobre los principales gestores de contenido.
- ➔ Desarrollo de plataformas para la creación de marketplaces propios.
- ➔ Creación de cuentas y publicación de catálogos.

Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio y modelo de negocio_

Gestión y optimización en marketplaces

Diseño y personalización de tiendas en marketplaces, posicionamiento del catálogo, publicidad, creación de contenidos, gestión de opiniones y valoraciones, servicio de traducción, analítica e informes, y gestión integral del canal.

Publicidad

- **Analítica e informes.**
- **Servicio de creación de contenidos, así como la gestión de opiniones y valoraciones.**
- **Servicio externalizado de traducción.**
- **Gestión integral de marketplaces.**

Servicios en la nube

- Arquitecturas cloud sobre AWS, Google Cloud y Azure, además de la nube propia del Grupo, con servicios de alojamiento y operación.
- Migraciones de plataformas heredadas a arquitecturas modernas.
- Capa de dato e integraciones: conectores y APIs con ERP, CRM, plataformas de datos de cliente y herramientas de analítica.
- Comercialización de los servicios de Google Workspace personalizados con dominio propio para cada cliente.
- Seguridad, gestión de vulnerabilidades y cumplimiento normativo.

Partners Tech_

El Grupo mantiene acuerdos con los principales fabricantes de software del ecosistema de comercio, nube y publicidad digital. Estas certificaciones acreditan la cualificación técnica de los equipos y condicionan el acceso a proyectos de mayor complejidad y a determinados programas de cliente.

Google Partner
PREMIER 2026

BIGCOMMERCE
CERTIFIED PARTNER

DOOFINDER

CONNECTIF

shopify partners

Meta
Business Partner

2023
Microsoft | Advertising
Partner

salesforce
PARTNER

Adobe
Solution Partner
BRONZE

MIRAKL

Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio y modelo de negocio_

El Grupo desarrolla y ejecuta estrategias de captación, conversión y fidelización de clientes en canales digitales, con el objetivo de incrementar la visibilidad de las marcas y la rentabilidad de su negocio.

La unidad opera como un sistema conectado y no como un conjunto de servicios independientes: la medición alimenta la activación, la activación alimenta la personalización y el conjunto se gobierna sobre un mismo dato de cliente. La aplicación de inteligencia artificial a la optimización de campañas, al análisis de catálogo y a la personalización de estrategias constituye un elemento diferencial de la oferta.

Dentro de esta línea de negocio se distinguen los siguientes servicios:

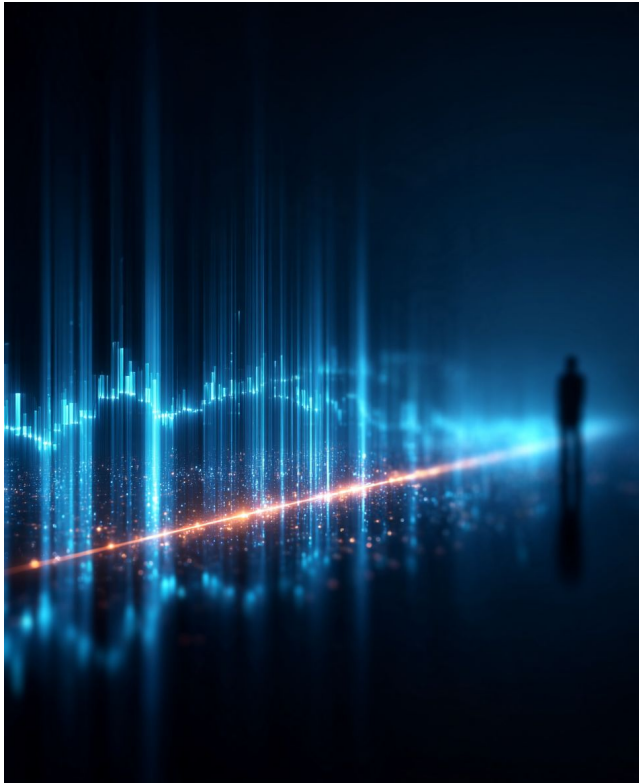


Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio y modelo de negocio_

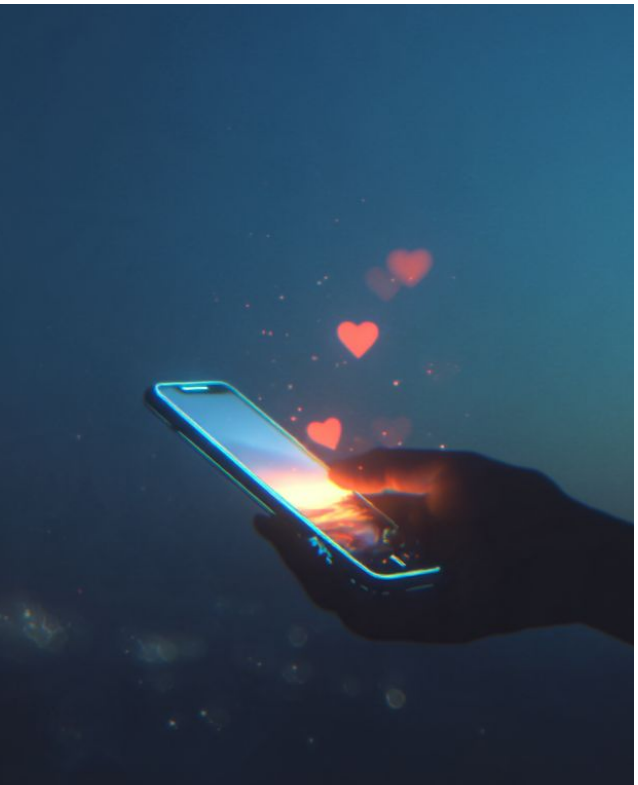
Analítica, dato y medición

La analítica permite conocer en detalle lo que ocurre en los canales digitales de una marca: volumen y calidad del tráfico, comportamiento de los usuarios, interacción con los contenidos y conversión en venta.El Grupo presta, sobre esa base, servicios de medición orientados a la decisión de negocio:.

- Estrategia de dato propio: recogida, consentimiento, medición en servidor y activación.
- Arquitectura de medición e implantación sobre las principales plataformas de analítica.
- Modelos de atribución y medición de incrementalidad, orientados a distinguir el crecimiento real del atribuido.
- Modelos predictivos de valor de cliente, propensión y abandono.
- Cuadros de mando ejecutivos que conectan los indicadores de canal con los indicadores de negocio.



Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio y modelo de negocio_



Social media y comunidad

Las redes sociales son un canal directo de relación entre marcas y usuarios y, de forma creciente, un canal de descubrimiento y de venta.

El plan de trabajo del Grupo comprende cuatro fases: estudio inicial de contextualización, con análisis de competencia, público objetivo y situación de marca; definición de la estrategia y las pautas de comunicación; ejecución, mediante la generación de contenido y la dinamización de los perfiles, incluido el soporte a usuarios; y monitorización y seguimiento para ajustar la estrategia.

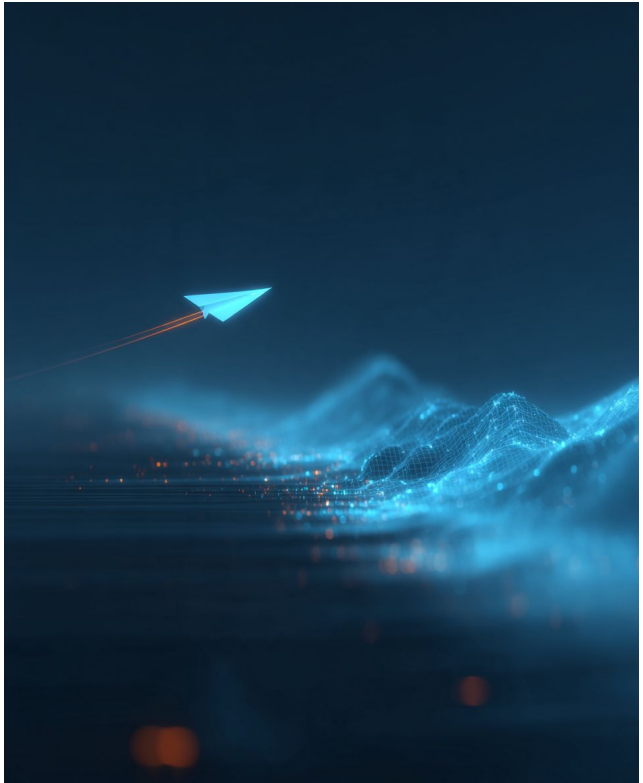
A ello se añaden la gestión de formatos de comercio social, la colaboración con creadores y perfiles de influencia, y la escucha activa de la conversación de marca como insumo para producto y atención al cliente.

Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio y modelo de negocio_

CRM, automatización y ciclo de vida

El Grupo desarrolla programas de relación con el cliente de principio a fin, desde el diseño hasta el envío y el análisis de resultados, con el objetivo de incrementar la conversión, la repetición de compra y el valor del cliente a lo largo de su ciclo de vida:

- Estrategia, configuración y operación de la capa de CRM y de las plataformas de automatización.
- Automatización de recorridos de cliente en función de su comportamiento y de su valor.
- Personalización de contenido, producto y oferta según perfil y momento.
- Programas de retención, fidelización y recuperación de clientes inactivos.
- Automatización de la atención mediante asistentes conversacionales integrados con los sistemas de la compañía.



Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio y modelo de negocio_

Publicidad digital y retail media

La publicidad digital permite un control del retorno de la inversión que no ofrecen los medios convencionales. El Grupo planifica, ejecuta y optimiza campañas con un criterio de rentabilidad por canal y no de volumen.

Dentro de una estrategia de publicidad digital, el Grupo desarrolla: el análisis previo de términos de búsqueda, audiencias y competencia; la distribución del presupuesto entre canales y objetivos; y el seguimiento continuo para mantener o ajustar las campañas.

Comprende los siguientes canales:

- ➔ Búsqueda de pago y Shopping, con señales de inteligencia artificial y datos propios del anunciante.
- ➔ Social de pago en Meta, TikTok, LinkedIn y Pinterest.
- ➔ Display, vídeo y compra programática.
- ➔ Afiliación: gestión de red, captación de soportes y optimización de comisiones.
- ➔ Retail media en marketplaces y operadores de distribución.
- ➔ Activación de audiencias propias procedentes del CRM.
- ➔ AI Ads, en servicios y agentes LLMs.

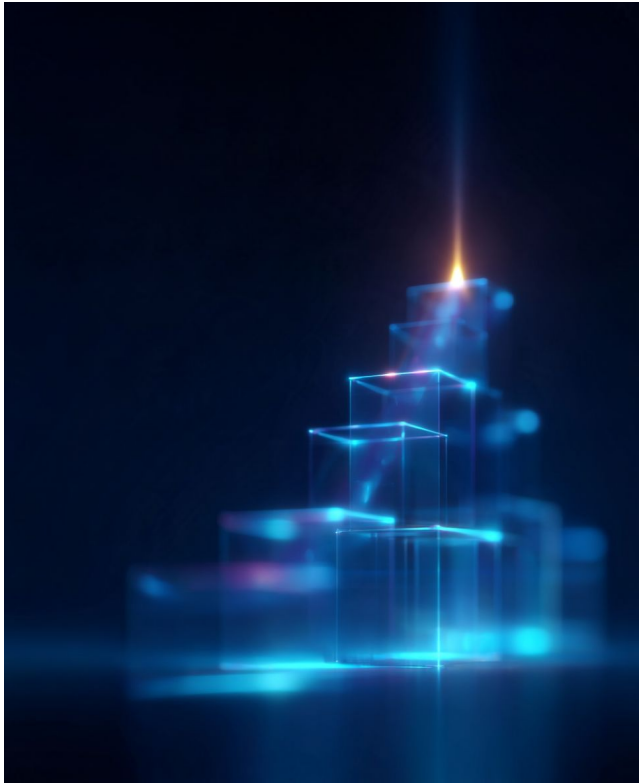
Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio y modelo de negocio_

Posicionamiento: SEO, ASO, GEO y AEO

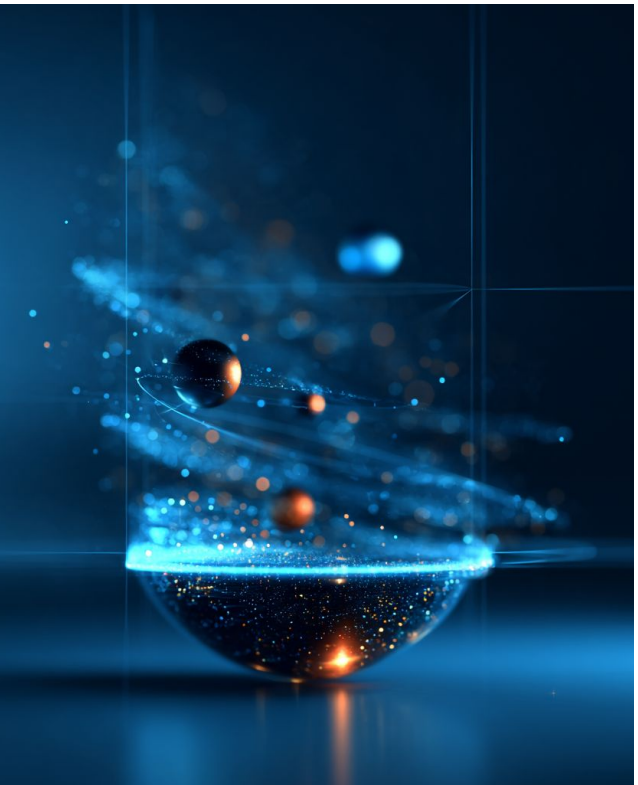
Los planes de posicionamiento del Grupo optimizan la visibilidad orgánica de los activos digitales del cliente. La estructura del contenido, la jerarquía de encabezados, los metadatos, la optimización de imágenes y el enlazado interno son algunos de los aspectos que se trabajan, mediante iteraciones sucesivas en las que se analiza la evolución de la estrategia y se aplican las mejoras oportunas.

El comportamiento de búsqueda está experimentando un cambio estructural con la consolidación de los asistentes y buscadores basados en inteligencia artificial generativa. El Grupo ha extendido su oferta en consecuencia:

- SEO: posicionamiento orgánico en buscadores convencionales, incluida la vertiente técnica y de contenidos.
- ASO: posicionamiento de aplicaciones en tiendas móviles.
- GEO: presencia y autoridad de marca en las respuestas de los asistentes generativos.
- AEO: estructuración del contenido para su uso como respuesta directa.
- Medición de la visibilidad de marca en canales con inteligencia artificial.



Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio y modelo de negocio_



Creatividad, diseño y experiencia

El área de contenido diseña piezas que comunican y convierten. El trabajo comienza con una planificación estratégica del contenido y un análisis del estilo visual que mejor represente a la marca, asegurando coherencia con sus valores y conexión con su audiencia. Desde la dirección de arte hasta la producción gráfica y audiovisual, un equipo multidisciplinar de diseñadores, creativos, fotógrafos y videógrafos supervisa cada fase del proceso.

Comprende la creación de piezas para entornos digitales y físicos: banners publicitarios, contenidos para redes sociales, newsletters, catálogos, packaging, vídeos, animaciones e identidades visuales completas. El Grupo incorpora inteligencia artificial generativa a la producción de contenido bajo criterios de control de marca y trazabilidad de los activos.

A ello se suman los servicios de experiencia de usuario orientados a conversión: investigación, diseño de interfaz, sistemas de diseño, optimización de la tasa de conversión y programas continuos de experimentación sobre las páginas de mayor impacto en la venta.

Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio y modelo de negocio_

BinnacleData

Redegal acomete anualmente inversiones en Investigación y Desarrollo de proyectos. Fruto de ello, la Sociedad comenzó la comercialización de **su primer software de desarrollo propio, Binnacle Data (www.binnacledata.com).** Un software dirigido a agencias de comunicación y pymes que **permite medir los principales datos de los canales de venta digital** (comportamiento de usuarios, ventas, marketing, inventario, catálogo y logística), así como analizar de manera integral toda esa información, de cara a ayudar en la optimización de la gestión y toma de decisiones en las empresas.

Sus capacidades actuales incluyen el análisis en lenguaje natural, la segmentación mediante inteligencia artificial generativa, con activación directa de los resultados en las plataformas de publicidad digital.



Se comercializa en modalidad SaaS mediante cuota mensual, con distintas modalidades de precio en función del paquete de funcionalidades y del volumen de datos. Durante el semestre ha ampliado su presencia en retail omnicanal y en otros negocios digitales transaccionales, con clientes en España, México y Países Bajos.

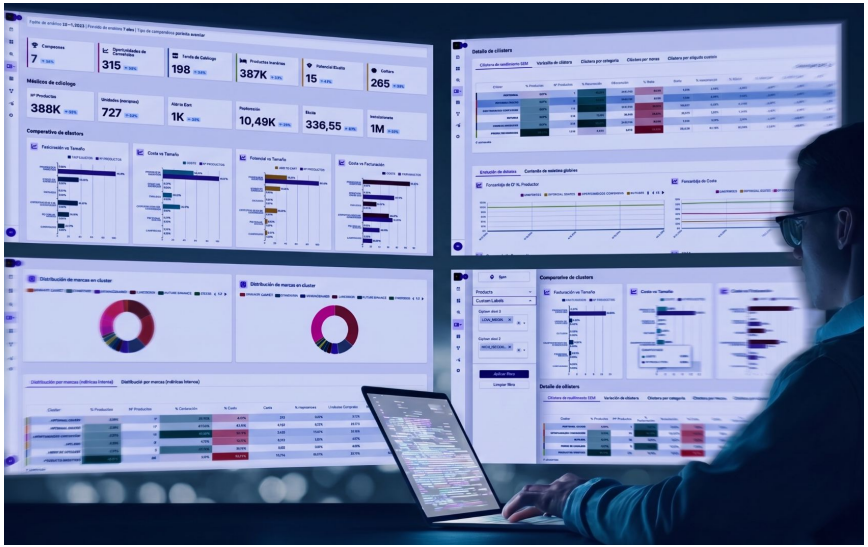
.

Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio y modelo de negocio_

Boostic.cloud

En febrero de 2025 la Sociedad comenzó la comercialización de **Boostic.cloud (www.boostic.cloud), spin off del producto Binnacle Data.** Se trata de un software que permite ahorrar tiempo y costes a través de la **optimización automática del catálogo del e-commerce del cliente, mediante el análisis automático de los catálogos de productos** para generar un modelo data-driven del comportamiento de los productos en cuanto a interacción en el e-commerce, métricas SEO, SEM y la combinación de todas ellas.

En detalle, Boostic.cloud (i) impulsa el rendimiento del catálogo de productos con un **análisis pormenorizado que revela el verdadero potencial de cada producto,** permitiendo optimizar la estrategia, agilizar y automatizar la toma de decisiones, incluso en el caso de catálogos de grandes volúmenes de productos.



La preparación del dato de producto que realiza Boostic.cloud adquiere un valor adicional en un entorno en el que los buscadores generativos y los agentes de compra seleccionan producto a partir de información estructurada. Durante el semestre ha consolidado su base de clientes en España y México a través de la venta directa y del programa de partners con agencias y consultoras.

OCT 2026

Resultados de gestión en enero-junio 2026_



Resultados de gestión en enero-junio 2026

Cuenta de resultados

Los resultados consolidados del primer semestre de 2026 reflejan una **aceleración del crecimiento de la actividad.**

La cifra de negocios **ascendió a 8,9 millones de euros, un 18,5%** superior a la del mismo periodo de 2025, con incrementos en las tres unidades.

El crecimiento es de **carácter orgánico** y se sustenta en la captación de nuevas cuentas, en la permanencia de los clientes en cartera (93% de ingresos recurrentes) y en la creciente aportación de los productos propios (5,7% de las ventas).

El EBITDA se multiplica por 4,5, el EBIT mejora un 35,7% y el resultado neto reduce su pérdida un 31,6%.

A nivel individual, Redegal, S.A. registra un EBITDA de 572 miles de euros (240 miles en el primer semestre de 2025) y un EBIT de -291 miles de euros (-458 miles).

Cifras expresadas en euros	Enero-Junio 2026	Enero-Junio 2025	% Var.
Importe neto de la cifra de negocios	**8.941.188,28**	**7.547.204,50**	**18,5**
Trabajos realizados por la Sociedad para su activo	338.351,29	406.595,79	(16,8)
Aprovisionamientos	(5.305.052,90)	(4.724.405,13)	12,3
Otros ingresos de explotación	92.562,66	72.588,20	27,5
Gastos de personal	(2.898.443,87)	(2.529.080,14)	14,6
Otros gastos de explotación	(732.201,77)	(710.595,30)	3,0
Subvenciones de inmovilizado no financiero y otros	47.805,30	46.342,42	3,2
EBITDA	**484.208,99**	**108.650,33**	**n.s.**
Amortización del inmovilizado	(418.716,53)	(367.204,84)	14,0
Otros resultados extraordinarios	(444.610,02)	(331.055,30)	34,3
Resultado de Explotación (EBIT)	**(379.117,56)**	**(589.609,81)**	**(35,7)**
Ingresos financieros	586,91	--	--
Gastos financieros	(89.473,97)	(111.535,92)	(19,8)
Diferencias de cambio	50.182,03	(23.166,35)	c.s.
Resultado financiero	**(38.705,03)**	**(134.702,27)**	**(71,3)**
Resultado antes de impuestos	(417.822,59)	(724.312,08)	(42,3)
Impuesto sobre beneficios	--	113.832,40	--
Resultado Neto	**(417.822,59)**	**(610.479,68)**	**(31,6)**
Resultado atribuido a socios externos	888,59	(1.945,94)	c.s.
Resultado atribuido a Sociedad Dominante	**(418.711,18)**	**(608.533,74)**	**(31,2)**
EBITDA Ajustado	**621.560,68**	**597.717,95**	**4,0**
EBIT Ajustado	**202.844,15**	**230.513,11**	**(12,0)**

Ver definición de EBITDA Ajustado y EBIT Ajustado en el Glosario.
Datos Enero-Junio 2026 sometidos a Revisión Limitada.

Resultados de gestión en enero-junio 2026

El crecimiento de la cifra de negocios ha sido generalizado: **Digital Business aumenta un 14,8%, Tech un 3,5% y Product multiplica por 16 su facturación, hasta 0,5 millones de euros.** Por áreas geográficas, **el mercado español,** que concentra el 95% de la actividad, **crece un 19,9%**.

Destaca asimismo la mejora de la calidad de los ingresos. El margen bruto se sitúa en 3,6 millones de euros, un 28,8% superior al del primer semestre de 2025, y representa el 40,7% de la cifra de negocios, frente al 37,4% del ejercicio anterior (+3,3 puntos porcentuales). Excluida la inversión en medios gestionada por cuenta de clientes en Digital Business (5,2 millones de euros, refacturados sin margen), **los ingresos netos crecen un 27,0% y el margen bruto sobre los mismos alcanza el 98,1%.**

Esta evolución responde al **mayor peso en la combinación de ventas de las actividades de mayor valor añadido (consultoría, tecnología y producto propio**), en coherencia con la transición del modelo de negocio hacia el software propio prevista en el Plan Estratégico.

En el ámbito de la innovación, la Sociedad ha activado durante el semestre 338 miles de euros en concepto de trabajos realizados para su activo, correspondientes a la **evolución de Binnacle Data y Boostic.cloud y al desarrollo de Redegal Brain y de nuevas herramientas que integran inteligencia artificial generativa**, monitorización y analítica de datos, cuya comercialización está prevista a partir de 2027. Binnacle Data y Boostic.cloud se configuran como software modular de arquitectura AI-native, con capacidades de análisis de catálogo en lenguaje natural y de business intelligence agéntico.

4.1 Resultados operativos y financieros

El EBITDA consolidado se multiplica por 4,5, hasta 484 miles de euros, frente a 109 miles de euros en el primer semestre de 2025. El **EBITDA Ajustado asciende a 622 miles de euros,** un **4,0% superior** al del mismo periodo del ejercicio anterior, con un **margen sobre ventas del 7,0%,** inferior al 7,9% del primer semestre de 2025 como consecuencia del refuerzo de la estructura que se describe a continuación.

Esta evolución incorpora el refuerzo de la estructura del Grupo acometido durante el periodo: los gastos de personal aumentan un 14,6%, por debajo del crecimiento de las ventas, como consecuencia de la ampliación de los equipos comerciales y de producto y de la incorporación de perfiles especializados en inteligencia artificial, mientras que los otros gastos de explotación se mantienen prácticamente estables (+3,0%). Los gastos no recurrentes excluidos del EBITDA Ajustado disminuyen un 69%, desde 393 hasta 122 miles de euros.

En términos individuales, el EBITDA de Redegal, S.A. asciende a 572 miles de euros, frente a 240 miles de euros en el primer semestre de 2025, y supone el 6,5% de su cifra de negocios.



4.1 Resultados operativos y financieros_

El resultado de explotación (EBIT) mejora un 35,7%, hasta -379 miles de euros, y en términos ajustados asciende a 203 miles de euros.

El EBIT continúa condicionado por la amortización del inmovilizado (419 miles de euros, +14,0%), consecuencia de la política contable de la Sociedad de reflejar las inversiones realizadas en el desarrollo de activos intangibles orientados a la innovación y al crecimiento futuro.

Este impacto es de naturaleza contable y no refleja una pérdida operativa recurrente, sino el reconocimiento de una inversión que contribuirá a fortalecer el posicionamiento competitivo y la generación de ingresos en ejercicios futuros.

A nivel individual, el EBIT de Redegal, S.A. se sitúa en -291 miles de euros (-458 miles de euros en el primer semestre de 2025), tras 419 miles de euros de amortización y 445 miles de euros de otros resultados no recurrentes.

La partida de otros resultados recoge 445 miles de euros de gastos de carácter excepcional, principalmente recargos e intereses de demora por pagos extemporáneos de ejercicios anteriores, no recurrentes y ajenos a la operativa habitual de la Sociedad.

El resultado financiero mejora un 71,3%, hasta -39 miles de euros, por la reducción de los gastos financieros (-19,8%) derivada del menor endeudamiento y por la evolución favorable de las diferencias de cambio (+50 miles de euros). El resultado neto consolidado se sitúa en -418 miles de euros, un 31,6% inferior a la pérdida del primer semestre de 2025.

Resultados de gestión en enero-junio 2026_

La evolución de las principales magnitudes operativas **(crecimiento de la cifra de negocios del 18,5%, mejora del margen bruto de 3,3 puntos porcentuales, EBITDA multiplicado por 4,5 y reducción de la pérdida neta del 31,6%)** confirma la consistencia del modelo de negocio y la capacidad de la Sociedad para convertir la inversión realizada en resultados sostenibles a medio y largo plazo.

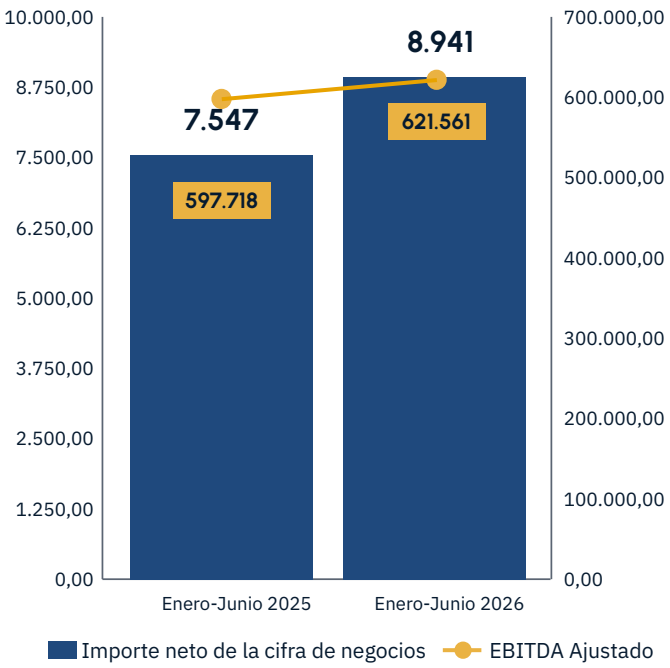
En el balance, el fondo de maniobra se sitúa en -1,72 millones de euros a 30 de junio de 2026, frente a -2,76 millones a 31 de diciembre de 2025: una mejora de 1,04 millones en el semestre, derivada principalmente de la reducción del pasivo corriente.

A nivel individual, el fondo de maniobra de Redegal, S.A. es de -0,55 millones de euros (-1,69 millones a 31 de diciembre de 2025).

Cabe señalar que, por la estacionalidad de la actividad, el primer semestre es el de menor peso del ejercicio.

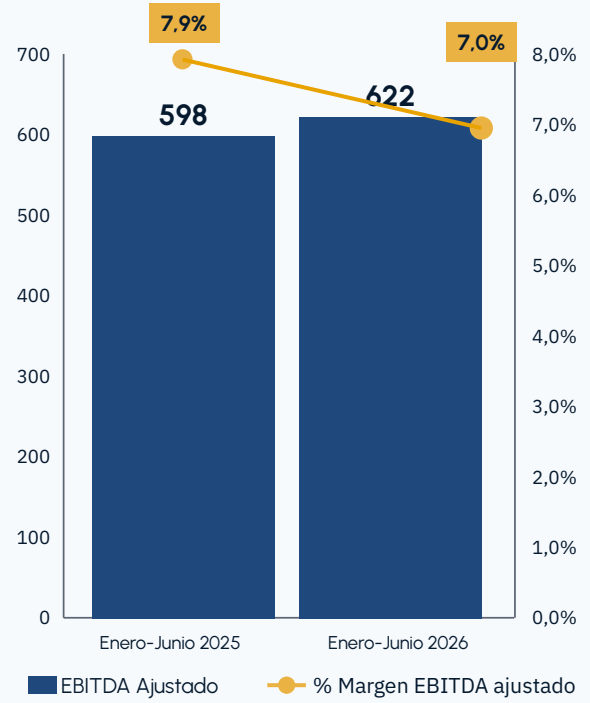
Evolución Cifra de Negocio y EBITDA Ajustado

Cifras expresadas en miles de euros



Evolución EBITDA Ajustado y % Margen de EBITDA Ajustado

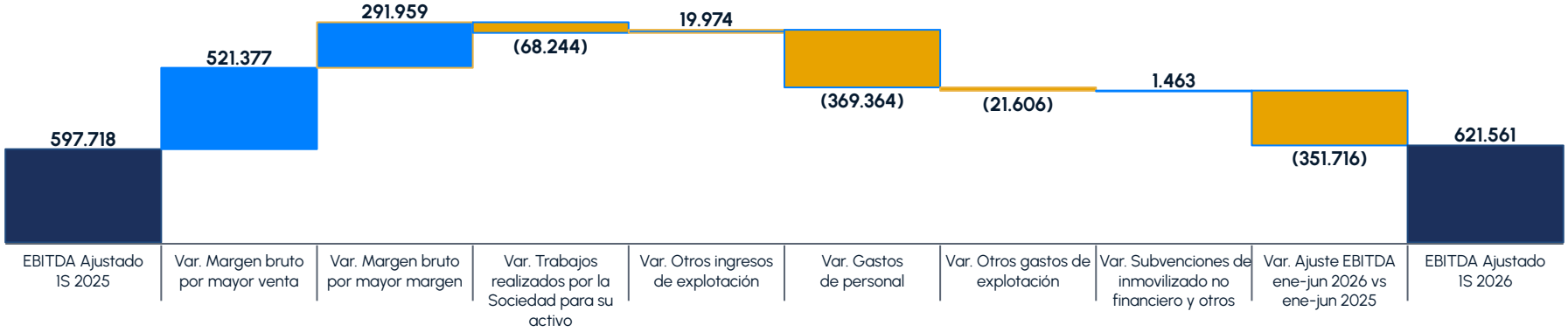
Cifras expresadas en miles de euros



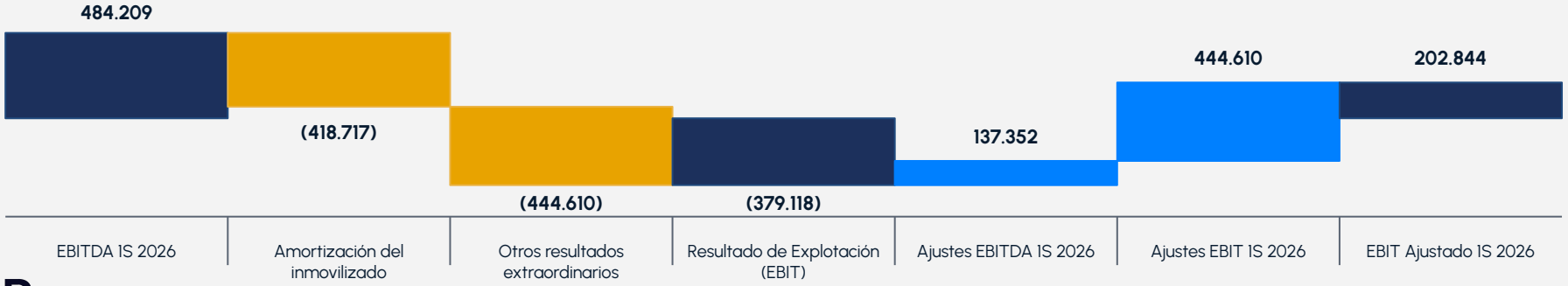
Ver definición de EBITDA Ajustado en el Glosario. Datos Enero-Junio 2026 sometidos a Revisión Limitada.

Resultados de gestión en enero-junio 2026_

Evolución EBITDA Ajustado 1S 2026 *Cifras expresadas en euros*



Composición EBIT Ajustado 1S 2026 *Cifras expresadas en euros*



Resultados de gestión en enero-junio 2026_

Durante el primer semestre de 2026 la Sociedad ha reforzado su estructura de capital. Las dos ampliaciones ejecutadas en el periodo (761 miles de euros de aportación dineraria en marzo y 809 miles de euros por compensación de créditos de los accionistas de referencia en mayo) han aportado 1,57 millones de euros de nuevos fondos propios, y el patrimonio neto consolidado recupera el signo positivo (0,5 millones de euros, frente a -0,6 millones al cierre de 2025). A nivel individual, los fondos propios de Redegal, S.A. ascienden a 3,65 millones de euros (2,42 millones al cierre de 2025).

La deuda financiera bruta se sitúa en 3,1 millones de euros, un 15,2% inferior a la del cierre de 2025 y un 11% inferior a la de junio de 2025. En conjunto, el Grupo ha amortizado 1,55 millones de euros de deuda en el semestre.

La deuda financiera neta asciende a 2,9 millones de euros, un 13% inferior a la de junio de 2025, si bien un 9,9% superior a la del cierre de 2025 (2,6 millones de euros) por el consumo estacional de circulante del primer semestre, y el ratio DFN/EBITDA Ajustado LTM se sitúa en 1,8 veces, frente a 3,6 veces en junio de 2025.

Balance de situación

Cifras expresadas en euros	30/06/2026	31/12/2025	% Var.
Activo no corriente	**3.841.674,55**	**4.048.012,36**	**(5,1)**
Inmovilizado intangible	3.105.614,10	3.177.665,03	(2,3)
Inmovilizado material	48.729,87	54.168,13	(10,0)
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	134.078,58	268.157,17	(50,0)
Inversiones financieras a largo plazo	264.939,17	259.709,20	2,0
Activos por impuesto diferido	288.312,83	288.312,83	n.s.
Activo corriente	**6.282.166,46**	**6.266.331,27**	**0,3**
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	4.713.862,58	4.212.018,61	11,9
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	1.214.324,02	897.967,79	35,2
Inversiones financieras a corto plazo	68.372,62	68.372,62	n.s.
Periodificaciones a corto plazo	15.472,87	970,47	n.s.
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	270.134,36	1.087.001,78	(75,1)
Total activo	**10.123.841,01**	**10.314.343,63**	**(1,8)**
Patrimonio neto total	**475.556,12**	**(623.088,95)**	**c.s.**
Pasivo no corriente	**1.644.662,27**	**1.912.760,23**	**(14,0)**
Deudas a largo plazo	1.586.606,72	1.842.799,81	(13,9)
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	--	--	--
Pasivos por impuesto diferido	58.055,55	69.960,42	(17,0)
Pasivo corriente	**8.003.622,62**	**9.024.672,35**	**(11,3)**
Provisiones a corto plazo	306.974,04	641.279,09	(52,1)
Deudas a corto plazo	1.543.184,36	1.846.394,50	(16,4)
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	--	990.321,77	--
Periodificaciones a corto plazo	0,10	272.236,73	(100,0)
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	6.153.464,12	5.274.440,26	16,7
Total pasivo y patrimonio neto	**10.123.841,01**	**10.314.343,63**	**(1,8)**

Datos a 31/12/2025 según cuentas anuales auditadas.

Resultados de gestión en enero-junio 2026_

La estructura de la deuda se mantiene equilibrada entre largo (51%) y corto plazo (49%). El fondo de maniobra se sitúa en -1,72 millones de euros, frente a -2,76 millones de euros a 31 de diciembre de 2025, una mejora de 1,04 millones de euros en el semestre, si bien continúa siendo negativo. A nivel individual, el fondo de maniobra de Redegal, S.A. es de -0,55 millones de euros (-1,69 millones al cierre de 2025).

La deuda financiera bruta del Grupo asciende a 3,13 millones de euros, de los que 1,65 millones de euros corresponden a deuda con entidades de crédito y 1,48 millones de euros a otros pasivos financieros.

El Presidente Ejecutivo, directamente y a través de sus sociedades patrimoniales, respalda con garantías personales 2,61 millones de euros, el 83,4% de la deuda financiera bruta del Grupo: el 96,6% de la deuda con entidades de crédito (1,59 millones de euros) y el 68,7% de la financiación no bancaria (1,02 millones de euros).

Excluido el préstamo convertible de Pedregal Hispamex (0,5 millones de euros), las garantías del accionista de control cubren el 99,3% de la deuda financiera bruta.

Garantías sobre la deuda financiera

Cifras expresadas en euros	Importe	Avalado	% cubierto
Deuda con entidades de crédito	1.648.482	1.592.351	96,6%
Otros pasivos financieros	1.481.309	1.018.255	68,7%
Total deuda financiera bruta	**3.129.791**	**2.610.606**	**83,4%**
Total excl. préstamo convertible	**2.629.791**	**2.610.606**	**99,3%**

Deuda financiera bruta según balance consolidado a 30/06/2026. Garantías identificadas a partir de la CIRBE a 30/06/2026; se excluyen los avales bancarios (0,24 M€), que no forman parte de la deuda de balance.

Resultados de gestión en enero-junio 2026_

Flujos de efectivo de las actividades de explotación

	Enero-Junio 2026	Enero-Junio 2025	% Var.
Resultado consolidado del ejercicio antes de impuestos	**(417.822,59)**	**(724.312,08)**	**(42,3)**
Ajustes del resultado consolidado	**425.467,27**	**530.103,67**	**(19,7)**
Amortización del Inmovilizado	418.716,53	367.204,84	14,0
Correcciones valorativas por deterioro	15.851,01	96.351,10	(83,5)
Imputación de subvenciones	(47.805,30)	(46.342,42)	3,2
Ingresos financieros	(586,91)	--	--
Gastos financieros	89.473,97	111.535,92	(19,8)
Diferencias de Cambio	(50.182,03)	23.166,35	c.s.
Otros ingresos y gastos	--	(21.812,12)	--
Cambios en el capital corriente	**(259.715,20)**	**(1.714.230,42)**	**(84,8)**
Deudores y otras cuentas a cobrar	(517.694,98)	(528.065,28)	(2,0)
Acreedores y otras cuentas a pagar	879.023,86	(1.081.933,48)	c.s.
Otros activos y pasivos no corrientes	(621.044,08)	(104.231,67)	n.s.
Otros flujos de efectivo de las acti. de explot. consolidados	**(118.038,43)**	**(111.535,92)**	**5,8**
Pagos de intereses	(89.473,97)	(111.535,92)	(19,8)
Cobros de intereses	586,91	--	--
Otros pagos (cobros)	(29.151,37)	--	--
Total Flujos de efectivo de las actividades de explotación	**(370.108,95)**	**(2.019.974,75)**	**(81,7)**

Flujos de efectivo de las actividades de inversión

	Enero-Junio 2026	Enero-Junio 2025	% Var.
Pagos por inversiones	**(662.813,54)**	**(646.856,06)**	**2,5**
Empresas del grupo y asociadas	(316.356,23)	(195.129,51)	62,1
Inmovilizado intangible	(338.351,29)	(406.595,79)	(16,8)
Inmovilizado material	(2.876,05)	(7.254,39)	(60,4)
Otros activos financieros	(5.229,97)	(37.876,37)	(86,2)
Cobros por desinversiones	**134.078,59**	**--**	**--**
Empresas del grupo y asociadas	134.078,59	--	--
Total Flujos de efectivo de las actividades de inversión	**(528.734,95)**	**(646.856,06)**	**(18,3)**

Flujos de efectivo de las actividades de financiación

	Enero-Junio 2026	Enero-Junio 2025	% Var.
Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio	**1.654.620,31**	**(275.379,28)**	**c.s.**
Emisión de instrumentos de patrimonio	1.570.771,80	--	--
Subvenciones, donaciones y legados recibidos	--	32.229,96	--
Adquisición/enajenación de instrumentos de patrimonio propio	**83.848,51**	**(307.609,24)**	**c.s.**
Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero	**(1.549.725,00)**	**(198.182,40)**	**n.s.**
Emisión de deuda con otras entidades de crédito	--	--	--
Emisión de otras deudas con empresas del grupo y asociadas	--	181.000,00	--
Devolución de deuda con otras entidades de crédito	(284.264,81)	(312.860,48)	(9,1)
Devolución de otras deudas con empresas del grupo y asociadas	(990.321,77)	(66.321,92)	n.s.
Devolución de otras deudas	(275.138,42)	--	--
Total Flujos de efectivo de las actividades de financiación	**104.895,31**	**(473.561,68)**	**c.s.**
Efecto de las variaciones de los tipos de cambio	(22.918,82)	(61.323,18)	(62,6)
Aumento/Disminución neta del efectivo o equivalentes	(816.867,41)	(3.201.715,67)	(74,5)
Efectivo o equivalentes al comienzo del periodo	1.087.001,78	3.367.759,15	(67,7)
Efectivo o equivalentes al final del periodo	270.134,36	166.043,48	62,7

Cifras expresadas en euros. Datos Enero-Junio 2026 sometidos a Revisión Limitada.

4.3 Generación de Cash Flow_

El flujo de efectivo de las actividades de explotación mejora en 1,65 millones de euros respecto al primer semestre de 2025, hasta -370 miles de euros, como consecuencia de:

- La mejora del resultado antes de impuestos (-418 frente a -724 miles de euros).
- Una gestión más eficiente del capital circulante, cuya variación se reduce desde -1,71 hasta -0,26 millones de euros.
- Los menores pagos por intereses (-20%) derivados de la reducción de la deuda.

El signo negativo del flujo responde a la estacionalidad de la actividad, concentrada en los meses de mayo y junio y en el segundo semestre, que requiere una inversión inicial en proyectos que se convierte en tesorería en los meses posteriores.

Los flujos de financiación (+105 miles de euros) recogen las ampliaciones de capital y la amortización de 1,55 millones de euros de deuda. El flujo de caja libre mejora un 79%, hasta -390 miles de euros. Se prevén flujos de explotación positivos en el segundo semestre, tradicionalmente el de mayor actividad.



OCT 2026

Evolución de los segmentos de negocio en enero-junio 2026_



Evolución de los segmentos de negocio en enero-junio 2026_

Digital Business

Durante el primer semestre de 2026 la unidad de Digital Business ha mantenido un **crecimiento sostenido (+14,8%, hasta 6,6 millones de euros),** con especial intensidad en los servicios de Performance, marketplaces, contenidos y posicionamiento (SEO/ASO/GEO), en los que la aplicación de soluciones basadas en inteligencia artificial a la optimización de campañas y a la personalización de estrategias constituye un elemento diferencial de la oferta.

Los ingresos netos de campañas de medios aumentan un 21,7%, por encima de la facturación bruta, lo que refleja el mayor peso de los servicios de valor añadido.

España continúa siendo el principal mercado de la unidad, con incrementos tanto en el número de clientes como en la complejidad estratégica de los proyectos. La Sociedad prosigue la **consolidación de sus operaciones en Portugal y Latinoaméric**a y analiza oportunidades en otros mercados europeos.

Por sectores, la actividad se concentra en Banca, Seguros, Alimentación y Retail, con la incorporación de nuevas cuentas en Educación y Beauty & Pharma, en el conjunto de los servicios del área: Social Media, Automatización, Performance, Diseño, Analítica y SEO.

Evolución de los segmentos de negocio en enero-junio 2026_

Tech

El área de Tecnología aumenta su cifra de negocios un 3,5% en el semestre, hasta 1,8 millones de euros, y mantiene su papel como socio tecnológico de grandes marcas de los sectores de automoción, industria, moda, belleza y alimentación. **El comercio electrónico continúa siendo el eje central de la actividad, con proyectos de elevada complejidad técnica** en Magento que integran experiencias personalizadas, optimización del rendimiento y arquitecturas escalables.

Shopify consolida su peso en la cartera tecnológica, con implementaciones avanzadas para marcas nacionales e internacionales que afianzan la posición de Redegal como partner de referencia en dicho ecosistema.

El desarrollo de soluciones a medida mantiene un peso relevante, con proyectos basados en Node.js, Laravel y React orientados a la optimización de procesos y a la mejora de la experiencia digital, junto con los servicios de analítica, automatización, datos, desarrollo headless, aplicaciones, integraciones MarTech y arquitectura cloud.

Durante el semestre se ha incorporado la inteligencia artificial a los procesos de desarrollo a través de **Redegal Brain, capa interna de conocimiento y agentes que conecta proyectos, clientes, decisiones y procedimientos,** junto con la mejora continua de los procesos de QA, DevOps y despliegue en entornos cloud. Estos avances incrementan la productividad de los equipos y la calidad de las entregas, y sitúan al área en condiciones de afrontar los retos tecnológicos de los próximos ejercicios.

Evolución de los segmentos de negocio en enero-junio 2026_

Producto

El primer semestre de 2026 supone un punto de inflexión para la unidad de Producto, que **multiplica por 16 su facturación, hasta 0,5 millones de euros, y alcanza el 5,7% de las ventas del Grupo**, en línea con la transición del modelo de negocio hacia el software propio prevista en el Plan Estratégico.

Boostic.cloud, lanzado en 2025, consolida su base de clientes en España y México a través de la venta directa a comercios electrónicos y del programa de partners con agencias y consultoras, y Binnacle Data amplía su presencia en retail omnicanal y en negocios digitales no transaccionales. En conjunto, la unidad cuenta ya con clientes en España, México y Países Bajos.

Ambos productos se configuran como software modular de arquitectura AI-native: **Binnacle Data como software agéntico para business intelligence y Boostic.cloud como inteligencia agéntica de catálogo para comercio electrónico**, con análisis en lenguaje natural, segmentación mediante inteligencia artificial generativa y activación directa de los resultados en las plataformas de publicidad digital.

La cartera de desarrollos incluye Joshua, plataforma de agentes; AURORA, para analítica en Adobe Analytics; y GALILEO, para analítica en Google Analytics 4. A 30/06/2026 seguían en desarrollo, con puesta en funcionamiento prevista para 2027.

El plan de la unidad contempla el refuerzo de los equipos técnico y comercial y su expansión internacional, con Estados Unidos como próximo mercado objetivo en 2027.

Evolución de los segmentos de negocio en enero-junio 2026_

Distribución de la cifra neta de negocios por segmentos de negocio

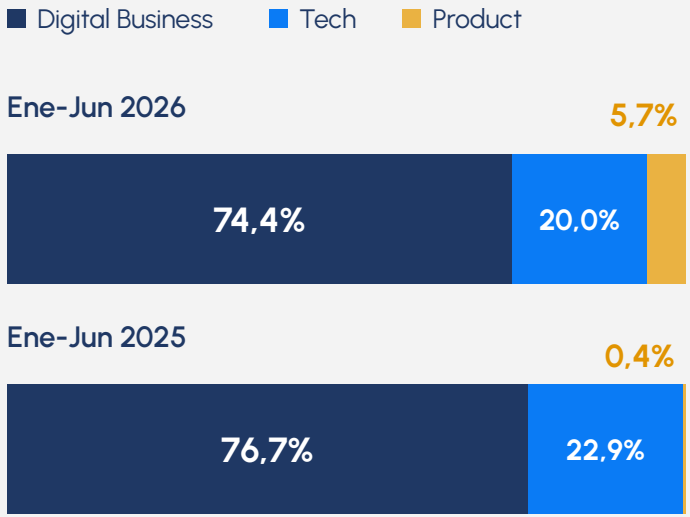
Cifras expresadas en euros	Enero-Junio 2026	Enero-Junio 2025	% Var.
Importe neto de la cifra de negocios	**8.941.188,28**	**7.547.204,50**	**18,5**
Digital Business	6.648.674,83	5.791.255,25	14,8
Tech	1.786.019,83	1.724.959,25	3,5
Product	506.493,62	30.990,00	n.s.

% distribución de la cifra neta de negocios por segmento de negocio

	Enero-Junio 2026	Enero-Junio 2025	Var. p.p.
Importe neto de la cifra de negocios	**100,00**	**100,00**	**n.s.**
Digital Business	74,36	76,73	(2,4)
Tech	19,98	22,86	(2,9)
Product	5,66	0,41	5,2

Datos Enero-Junio 2026 sometidos a Revisión Limitada.

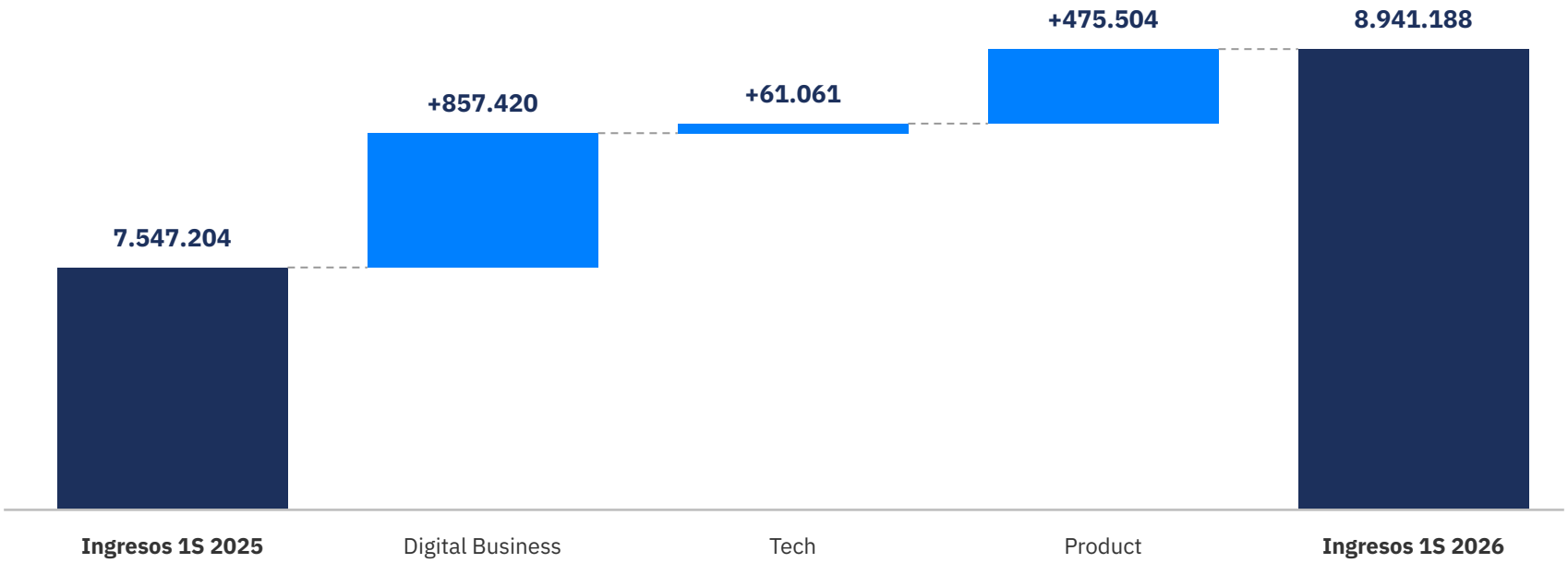
% de la cifra neta de negocios por segmento



Fuente: Redegal. Cifra neta de negocios por segmento, enero-junio.

Evolución de los segmentos de negocio en enero-junio 2026

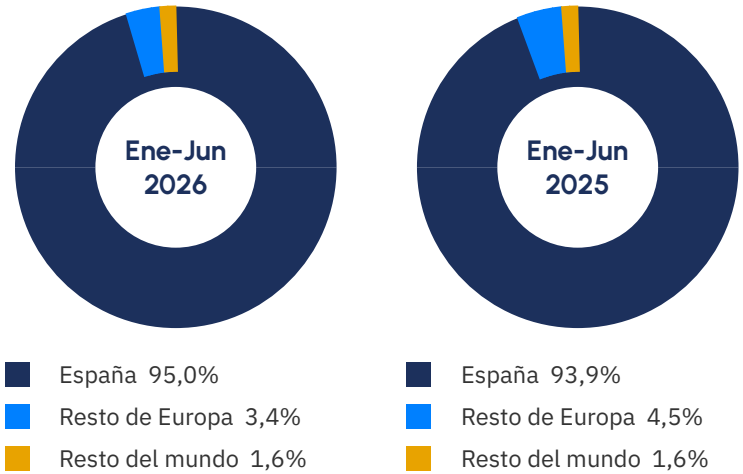
Aportación de los negocios al crecimiento de la cifra de negocios, 1S 2026



Datos Enero-Junio 2026 sometidos a Revisión Limitada.

Evolución de los segmentos de negocio en enero-junio 2026

% de la cifra neta de negocios por geografías



Datos Enero-Junio 2026 sometidos a Revisión Limitada.

Distribución de la cifra neta de negocios por geografías

Cifras expresadas en euros	Enero-Junio 2026	Enero-Junio 2025	% Var.
Importe neto de la cifra de negocios	**8.941.188,28**	**7.547.204,50**	**18,5**
España	8.496.360,11	7.087.131,54	19,9
Resto de Europa	304.257,86	340.075,22	(10,5)
Resto del mundo	140.570,31	119.997,74	17,1

% distribución de la cifra neta de negocios por geografías

	Enero-Junio 2026	Enero-Junio 2025	Var. p.p.
Importe neto de la cifra de negocios	**100,00**	**100,00**	**n.s.**
España	95,02	93,90	1,1
Resto de Europa	3,40	4,51	(1,1)
Resto del mundo	1,57	1,59	(0,0)

OCT 2026

Estrategia y Plan de crecimiento 2025-2028_

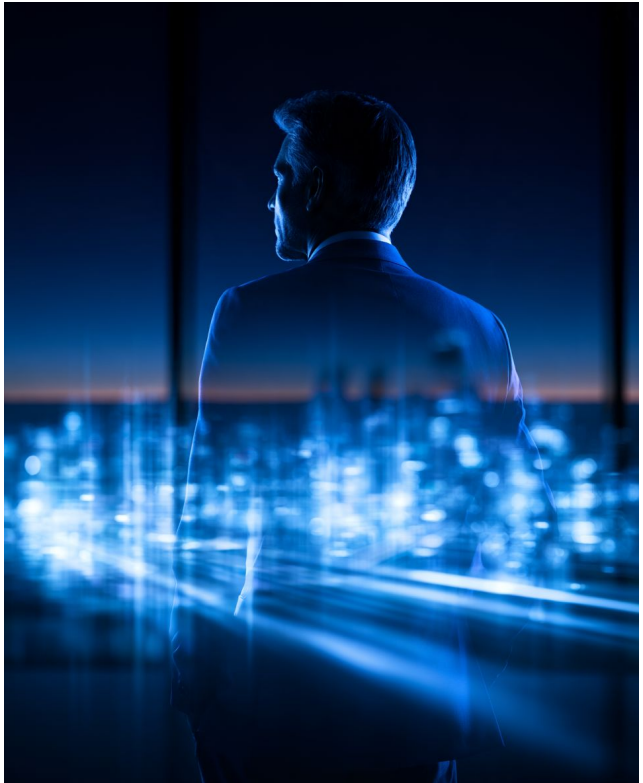


Estrategia y Plan de crecimiento 2025-2028

Redegal, como compañía full digital que opera en los ámbitos de la tecnología, el negocio digital y el desarrollo de productos propios basados en datos e inteligencia artificial, se encuentra en condiciones de aprovechar las previsiones de crecimiento estructural de dichos negocios, sustentadas en la creciente inversión de las empresas en tecnología e iniciativas de transformación digital.

En este contexto de **sector de alto crecimiento, pero al mismo tiempo de elevada competencia,** Redegal plantea una estrategia de desarrollo que impulse, tanto el crecimiento orgánico en sus negocios y mercados, como de crecimiento inorgánico a través del aprovechamiento de las oportunidades que surgirán para reforzar el posicionamiento competitivo y escala de la Sociedad. En efecto, esta estrategia **tiene como propósito acompañar a los clientes en el desarrollo de su negocio digital, con un enfoque flexible, adaptándose a los cambios del mercado** mediante la búsqueda de las nuevas tendencias, y con el cliente en el centro del negocio.

La presencia sólida de Redegal en **el ecosistema digital en torno a sus unidades de Tech, Digital Business y Product le confiere un posicionamiento que facilita un futuro de crecimiento rentable** apoyado en las ventajas del apalancamiento operativo, la fidelización de los clientes y la colaboración con partners tecnológicos que le complementan.



Estrategia y Plan de crecimiento 2025-2028



En este sentido, la estrategia corporativa de la Sociedad durante los próximos años girará en torno a una serie de **palancas clave para la obtención de crecimiento sostenible y rentable**, y a unos objetivos estratégicos prioritarios.

Las palancas de crecimiento fundamentales son:

- **Flexibilidad y agilidad:** La empresa no necesita desarrollar todas las capacidades internamente, sino que puede aprovechar la experiencia de otras compañías para ofrecer una gama más amplia de servicios.
- **Diversificación de ingresos:** Al operar múltiples unidades de negocio y colaborar con socios, la Sociedad se vuelve menos dependiente de un solo mercado o producto. Esto disminuye riesgos y proporciona una mayor estabilidad financiera.
- **Escalabilidad:** La estrategia de ecosistema permitirá a Redegal expandirse de manera más eficiente, agregando nuevas unidades de negocio o socios de manera más ágil, lo que facilitará la expansión en nuevos mercados o la penetración más profunda en los existentes.
- **Competitividad a largo plazo:** Operando como un ecosistema, la Sociedad estará mejor posicionada para competir en un entorno cada vez más competitivo, adaptándose rápidamente a las nuevas tendencias y tecnologías, manteniéndose relevantes a largo plazo.
- **Mejora de la experiencia del cliente:** Un ecosistema bien diseñado puede ofrecer una experiencia más completa a clientes, accediendo a variedad de servicios relacionados de manera conveniente, fortaleciendo la lealtad y aumentando la satisfacción.

Estrategia y Plan de crecimiento 2025-2028

Desde el punto de vista de los objetivos estratégicos fundamentales de Redegal cabe destacar:

- **Crecer en facturación consolidada a doble dígito** en los próximos 5 años en los principales mercados donde opera.
- **Monetizar el servicio de consultoría previa a la contratación** por los clientes de los servicios de Tech, Digital Business y Product.
- **Diversificar la oferta de servicios en nuevas tecnologías** apostando por alianzas estratégicas con partners tecnológicos como Google, Meta, BigCommerce, Shopify y Salesforce, con especial foco en el ámbito de las soluciones de desarrollo propio basadas en data-driven y analítica de datos.
- **Fortalecerse en España y México.**
- **Impulsar la internacionalización de la empresa** a través del crecimiento en Latinoamérica y la consolidación en Centro Europa.
- **Adquirir empresas que complementen sus servicios,** con expertise y que cuenten con certificaciones en las principales herramientas tecnológicas.
- **Crecer inorgánicamente mediante la adquisición de empresas, que aporten expertise y capacidades y servicios complementarios,** que cuenten con las certificaciones necesarias y sean partner de soluciones tecnológicas avanzadas en el mercado, así como que tengan una trayectoria de al menos un lustro (5 años) con cuentas saneadas y con grandes clientes.

Entre las ventajas competitivas y atractivos de Redegal frente a otras empresas que operan en el mismo sector cabe destacar las siguientes:

- **Una trayectoria de más de 20 años** (desde la constitución de la Sociedad en el año 2004) operando en el mercado.
- **Experiencia y know-how adquirido a lo largo de los años en diferentes ámbitos de actividad (**retail, moda, alimentación y bebidas, deporte, automoción, telefonía, banca, joyería, farmacia, salud, industria, etc.) que permiten ofrecer soluciones personalizadas en cada proyecto para distinta tipología de clientes.
- **Capacidad para ofrecer soluciones transversales** con un amplio abanico de los servicios que necesita un cliente para desarrollar su estrategia digital.
- **Búsqueda del establecimiento de relaciones de continuidad** en el tiempo con los clientes.
- **Conocimiento detallado y partner de empresas** con diferentes soluciones tecnológicas para tratar de adaptarse a las necesidades de los clientes.
- **Personal integrado por especialistas** en las diferentes líneas de negocio desarrolladas por el Grupo.
- **El Consejo de Administración compuesto por profesionales con amplia experiencia** en el mundo empresarial, de la tecnología y el sector financiero.

OCT 2026

Gestión de riesgos_



Gestión de riesgos

a) Riesgos financieros

Riesgo de mercado.

La Sociedad no se encuentra expuesta a riesgos de mercado por activos no financieros.

Riesgo de tipo de cambio.

La Sociedad opera en el ámbito internacional y, por tanto, está expuesta a riesgo de tipo de cambio por operaciones con divisas, especialmente el peso mexicano. El riesgo de tipo de cambio surge de activos y pasivos reconocidos e inversiones netas en negocios en el extranjero.

Riesgo de crédito.

Los activos financieros de la Sociedad están compuestos principalmente de deuda comercial y crediticia con empresas del Grupo.

Las operaciones con derivados y las operaciones al contado solo se formalizan con instrumentos financieros de alta calificación crediticia.

La Sociedad estima que no tiene un riesgo de crédito significativo sobre sus activos financieros.

Riesgo de liquidez y empresa en funcionamiento.

A 30 de junio de 2026 el fondo de maniobra consolidado es negativo en 1,72 millones de euros (-2,76 millones al cierre de 2025) y el efectivo asciende a 270 miles de euros, en un negocio cuya actividad y márgenes se concentran en el segundo semestre. La Sociedad gestiona este riesgo mediante la planificación de la tesorería, la negociación de calendarios de pago con acreedores y la diversificación de sus fuentes de financiación.

A nivel individual, el fondo de maniobra de Redegal, S.A. es de -0,55 millones de euros (-1,69 millones al cierre de 2025) y sus fondos propios ascienden a 3,65 millones de euros (2,42 millones).

Durante el semestre se han reforzado los fondos propios con dos ampliaciones de capital (1,57 millones de euros), se ha reducido la deuda financiera bruta un 15,2% y el flujo de explotación ha mejorado en 1,65 millones de euros; asimismo, la Sociedad mantiene en negociación nuevas operaciones de financiación.

La práctica totalidad de la financiación del Grupo se encuentra garantizada por D. Jorge Vázquez y por sociedades bajo su control.

Riesgo de tipo de interés en los flujos de efectivo y de valor razonable.

El riesgo de tipo de interés de la Sociedad surge de los créditos concedidos a empresas del Grupo y de los recursos ajenos a largo y corto plazo. Los recursos ajenos emitidos y los créditos concedidos a tipos variables exponen a la Sociedad a riesgo de tipo de interés de los flujos de efectivo. La política de la Sociedad consiste en mantener sus recursos ajenos y sus créditos a empresas del Grupo en instrumentos con tipo de interés variable.

b) Riesgos no financieros

Riesgos ambientales.

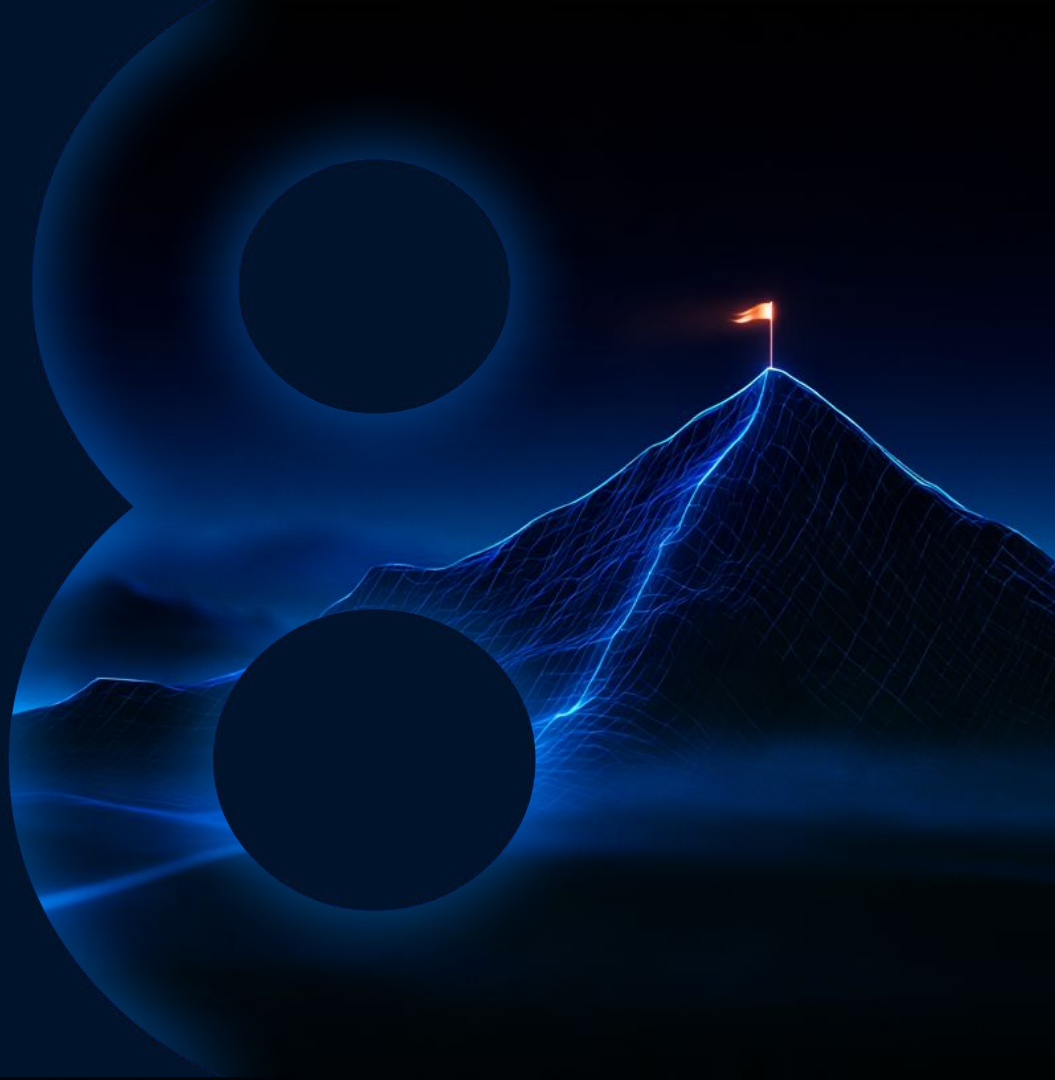
El Grupo no posee activos significativos incluidos dentro del epígrafe del inmovilizado material destinado a la minimización del impacto medioambiental y a la protección y mejora del medioambiente, y por tanto no ha dotado provisiones para cubrir riesgos y gastos por actuaciones medioambientales, al estimar que no existen contingencias relacionadas con la protección y mejora del medioambiente.

Riesgos reputacionales.

La falta de registro de derechos de propiedad intelectual en una determinada jurisdicción o geografía, o el potencial registro por terceros de marcas o dominios similares podría afectar la imagen y reputación del Grupo y, por tanto, tener un impacto significativo en los resultados, las perspectivas o a la situación financiera, económica o patrimonial de la misma.

OCT 2026

Hechos relevantes del periodo y posteriores al cierre_



Hechos relevantes del periodo y posteriores al cierre

2026

Enero

Incorporación por cooptación de **Domingo José García Coto como consejero independiente.**

Febrero-Marzo

Cierre de la ampliación de capital dineraria: 97.622 acciones nuevas a 7,8 euros, equivalentes a 0,78 euros post-split (761 miles de euros).

Mayo

- **Junta General Extraordinaria:** ampliación de capital por compensación de créditos (809 miles de euros) y aprobación del split 10x1.
- **Publicación del informe de análisis** de Lighthouse (IEAF).
- **Participación en el Foro Medcap 2026.**

Junio

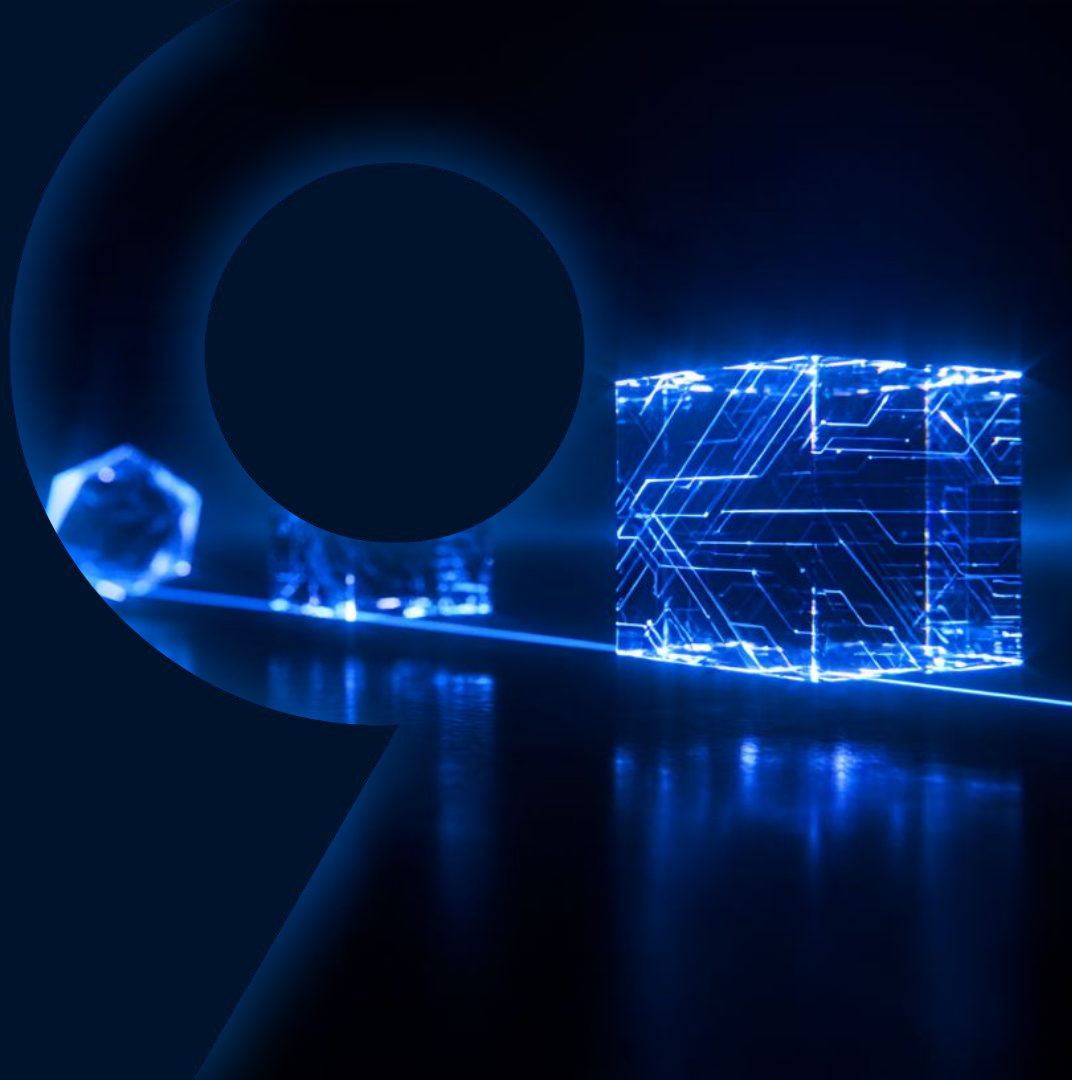
Ejecución del split 10x1: el capital pasa a estar representado por 23.791.210 acciones de 0,10 euros de valor nominal.

Julio

- **Publicación del avance de ventas del primer semestre** (+18,5%) y primer aniversario de la incorporación a BME Growth.
- Nombramiento por cooptación de **Severino Fernández Cascudo como consejero independiente y miembro de la Comisión de Auditoría** (acuerdo del Consejo de 30 de julio), en sustitución de Fernando Orteso de Travesedo, que presentó su dimisión el 27 de julio.

OCT 2026

Evolución previsible_



Evolución previsible

En cuanto a las perspectivas de futuro el Grupo aspira alcanzar los siguientes objetivos:

- **Incrementar la cifra de negocio** alcanzada en 2025 mejorando el margen bruto.
- **Afianzamiento de las relaciones comerciales internacionales** existentes y búsqueda de nuevas oportunidades de crecimiento orgánico e inorgánico.
- **Reducir la incertidumbre sobre la evolución de la demanda mediante la consolidación de la actual política comercial** a través de la fidelización de clientes con una demanda estable y crecimiento constante.

En este sentido el Consejo de Administración de la Sociedad, en su reunión del 30 de diciembre de 2024 actualizó las previsiones publicadas en el DIAM, estableciendo las siguientes estimaciones a cierre de 2028:

- **Ingresos**: 22,6 millones de euros (de los cuales 21,9 millones de euros se corresponden con cifra de negocio y 0,7 millones de euros con otros ingresos).
- **EBITDA Ajustado:** 4,4 millones de euros.

Por líneas de negocio, en términos de la cifra de negocio, las previsiones para 2028 son las siguientes:

- **Tech:** 7,1 millones de euros.
- **Digital Business:** 11 millones de euros.
- **Product:** 3,8 millones de euros.

Las previsiones se han preparado utilizando criterios comparables a los utilizados para la información financiera histórica. El cumplimiento del Plan de Negocio y las previsiones descritas, se basan en determinados supuestos en cuyos factores críticos pueden influir los miembros del Consejo de Administración:

- **Diversificar la oferta de servicios** en el ámbito de soluciones data-driven y analítica.
- **Incorporación constante de talento con perfiles transversale**s y especializados en las tecnologías más recientes.
- **Seguir impulsando la internacionalización** de la Sociedad.
- **Prospección de posibilidades de crecimiento inorgánico.**
- **Mantenimiento de la relación estratégica con partners.**
- No obstante, otros factores críticos, en los que la Sociedad basa sus previsiones, son totalmente ajenos a la influencia que puedan ejercitar los miembros del Consejo de Administración:
- **Mantenimiento de las tendencias sectoriales vigentes** a fecha del presente documento.
- **Estabilidad macroeconómica y jurídica** en las jurisdicciones de crecimiento de la Sociedad.
- Todo ello debe ponderarse de manera conjunta con el resto de los elementos de riesgo enunciados en el presente documento, y con el resto de contenido del mismo.

Evolución previsible_

Sin perjuicio de lo expresado en el presente documento, algunos de los principales factores que entre otros podrían afectar al cumplimiento de las previsiones de la Sociedad serían:

- **La estabilización y mejora de la duración de los contratos** y de las condiciones de cobro a clientes.
- **Evolución de la actividad en México,** y que ésta permita reponer a la matriz los saldos prestados.
- **Acceso y fidelización del talento** crítico para la cartera actual y futura de proyectos.
- **Capacidad de mantener y/o acrecentar sus fortalezas** competitivas a largo plazo.
- **Capacidad de conseguir tasas de comercialización**, ventas y márgenes compatibles con los compartidos en las previsiones recogidas en el presente documento.
- **Capacidad de que la estructura de la Sociedad crezca** de manera acorde y eficaz con la actividad de la misma.
- **Que la relación con proveedores y partners estratégicos se mantenga estable** y no se produzcan innovaciones disruptivas o cambios regulatorios en sentido negativo.
- **Que los cambios tecnológicos** cambien de manera significativamente tendencias sectoriales.

Las presentes previsiones se han elaborado teniendo en cuenta la trayectoria y las relaciones mercantiles y contratos existentes con clientes, proveedores y demás entidades e instituciones con las que la Sociedad tiene o espera tener relación en el futuro.

Están basadas asimismo en hipótesis consistentes e informadas a juicio de la Sociedad, si bien las mismas dependen también de circunstancias ajenas a la misma, y de los factores de riesgo enunciados en el presente documento y otros que pudieren sobrevenir o no haber sido ponderados suficientemente por la Sociedad, todo lo cual podría motivar un incumplimiento o desviación de las previsiones publicadas.

OCT 2026

Actividad de I+D_



Actividad de I+D_

Dada la actividad del Grupo, Redegal realiza inversiones en I+D con el fin de mejorar su línea de producción y prestar un servicio cada vez más especializado a sus clientes. En el primer semestre de 2026 la Sociedad ha activado 338 miles de euros de trabajos realizados para su inmovilizado (407 miles de euros en el mismo periodo de 2025), correspondientes, según la memoria consolidada, a nuevos productos todavía en desarrollo a 30/06/2026: la familia BrainG y Segmenta, orientado a mejorar Binnacle Data:

- BrainG, familia tecnológica que integra AURORA para Adobe Analytics, GALILEO para Google Analytics 4 y Joshua como plataforma de agentes corporativos. Comparten una capa de seguridad, control de acceso y trazabilidad. Su puesta en funcionamiento está prevista para 2027.
- Segmenta, proyecto de investigación y desarrollo orientado a mejorar Binnacle Data. Continuaba en desarrollo a 30/06/2026.

Esta inversión recurrente en tecnología propia es imprescindible para mantener el carácter innovador que permite a Redegal trabajar con clientes de primer nivel en un contexto de competencia internacional.

Fuentes de datos

Jira

Business Central

git

Google Drive



11 Adquisición y enajenación de acciones propias_

12 Perímetro de consolidación_

Adquisición y enajenación de acciones propias

Detalle de los movimientos de autocartera	No Acciones	€/acción	Importe (euros)
Saldo a 01/01/2026[1] [2]	669.930	0,83	557.116,82
Compras[2]	--	--	377.502,58
Ventas[2]	--	--	(461.351,09)
Movimiento neto del periodo	(74.956)	--	(83.848,51)
Saldo a 30/06/2026[1] [2]	**594.974**	**0,80**	**473.268,31**

1. Coste medio contable por acción (no precio de cotización). 2. Número de acciones expresado en términos post-split (desdoblamiento 10x1 del 9 de junio de 2026); el desglose en títulos de las compras y ventas, realizadas en parte antes del split, figura en el registro de autocartera.

Perímetro de consolidación

Perímetro de Consolidación	% Participación directa	% Participación indirecta	Método de Consolidación Aplicado
Redegal Ti México SA de CV	99%	--	Integración global

OCT 2026

Redegal en el mercado bursátil_



Redegal en el mercado bursátil_

Redegal cotiza en BME Growth desde el 31 de julio de 2025, tras haber sido la primera compañía en dar el salto desde BME Scaleup, segmento al que se incorporó el 23 de enero de 2025 a un precio de referencia de 0,70 euros por acción (ajustado por el split).

El 9 de junio de 2026 se ejecutó el desdoblamiento 10x1 de las acciones, con el objetivo de mejorar la liquidez del valor, de modo que el capital social está representado por 23.791.210 acciones de 0,10 euros de valor nominal. Durante el semestre se han incorporado a negociación 201.381 acciones nuevas (pre-split) procedentes de las dos ampliaciones de capital ejecutadas en marzo y mayo.

La acción inició el ejercicio en 0,68 euros (ajustado) y cerró el semestre en 0,745 euros, con una revalorización del 11,2% respecto al cierre de 2025 (0,670 euros ajustados), frente al -0,8% del IBEX Growth Market 15 y el -2,5% del IBEX Growth Market All Share; el cierre máximo del periodo fue de 0,845 euros. La capitalización bursátil a 30 de junio asciende a 17,7 millones de euros. En el semestre se negociaron 1,15 millones de títulos equivalentes (9.238 de media por sesión) por un efectivo de 858 miles de euros, lo que supone una rotación del free float del 54%.

Entre los hitos bursátiles del periodo destacan el split, la participación en el Foro Medcap, el inicio de la cobertura de análisis de Lighthouse y el compromiso de la Sociedad de ampliar y diversificar su base accionarial y mejorar el free float, preservando la estabilidad de su accionariado de referencia.

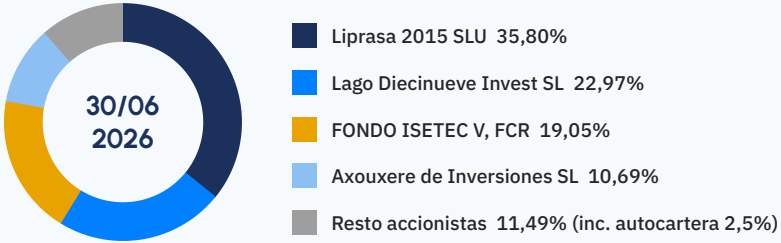
Como hecho posterior al cierre, el 30 de julio de 2026 la Sociedad publicó el avance de ventas del primer semestre (+18,5%); ese día la acción cerró en 0,92 euros, un 31% por encima del precio de referencia de salida a BME Scaleup, y el 20 de octubre cotizaba a 0,855 euros (+27,6% en 2026).

Cotización (euros)[3]	Ene-Junio 2026
Inicio[1]	0,68
Mínimo	0,645
Máximo	0,845
Cierre periodo	0,745
Media	0,731

Otros indicadores bursátiles	Ene-Junio 2026
Capitalización bursátil (euros)	17.724.451
Nº de acciones	23.791.210
Valor nominal de la acción (euros/acción)	0,1
Volumen contratación (acciones)	1.154.727
Volumen contratación medio diario (acciones)	9.238
Volumen efectivo (miles euros)	857,5
Volumen efectivo medio diario (euros)	6.860

Redegal vs índices[2]	Ene-Junio 2026
Redegal	**11,2%**
Ibex Growth Market 15	(0,8)%
Ibex Growth Market All Share	(2,5)%

Estructura accionarial a 30/06/2026

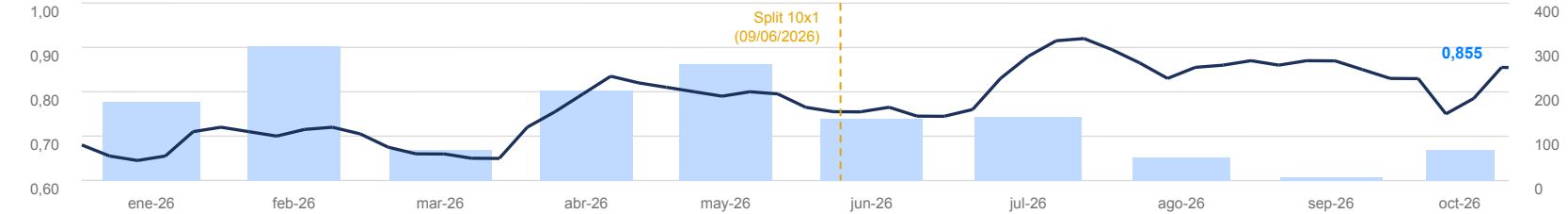


[1] Cierre de la primera sesión de 2026. [2] Variación entre el cierre de 2025 y el 30/06/2026; índices a la misma fecha. [3] Cotizaciones ajustadas por el desdoblamiento 10x1 del 9 de junio de 2026. Fuente: BME.

Redegal en el mercado bursátil_

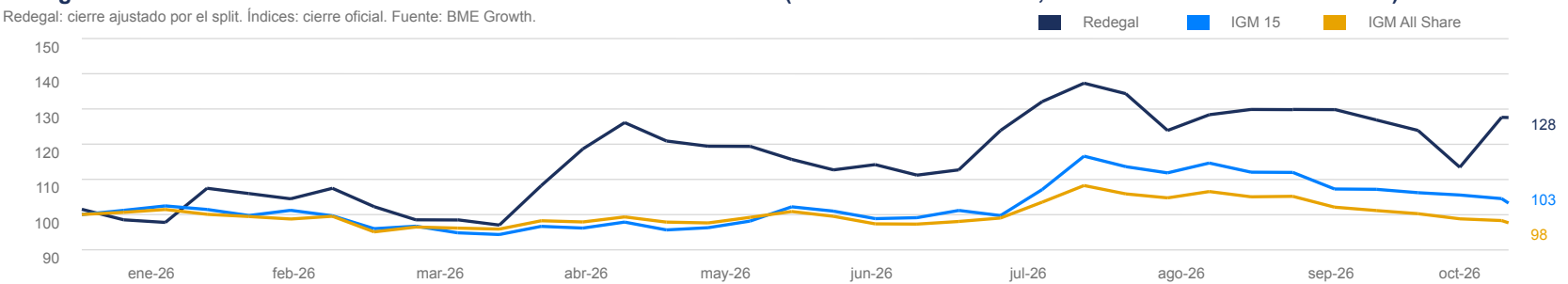
Redegal: evolución del cierre ajustado y del volumen (02/01/2026 - 21/10/2026)

Cierre ajustado por el split 10x1 (euros, eje izquierdo) y volumen mensual en miles de títulos equivalentes (eje derecho). Fuente: BME Growth.



Redegal frente a IBEX Growth Market 15 e IBEX Growth Market All Share (02/01/2026 - 21/10/2026; base 100 = cierre del 31/12/2025)

Redegal: cierre ajustado por el split. Índices: cierre oficial. Fuente: BME Growth.



OCT 2026

Glosario_



Glosario_

AI-native (nativo en IA): Software concebido y diseñado desde su origen en torno a modelos de inteligencia artificial, de forma que la IA constituye el núcleo de su funcionamiento y no una funcionalidad añadida a un producto preexistente.

Analítica Web: Proceso de recopilación, medición, análisis y reporte de datos de comportamiento de los usuarios en un sitio web, con el objetivo de entender y optimizar su rendimiento.

Cloud computing/Servicios en la nube: Tecnología que permite acceder y almacenar datos, software y servicios a través de internet en lugar de depender de servidores o dispositivos locales.

Clusterización: Técnica de análisis de datos que agrupa elementos similares entre sí en "clusters" o grupos, útil para segmentación de clientes, comportamiento de usuarios, etc.

Crecimiento orgánico: Aumento de los ingresos de una empresa generado por su propia actividad.

Data-driven: Enfoque basado en tomar decisiones estratégicas guiadas por datos reales y análisis, en lugar de intuiciones o suposiciones.

Deuda Financiera Neta (DFN): Diferencia entre la deuda financiera total de una empresa y su caja o equivalentes de efectivo.

EBIT Ajustado: Resultado de explotación antes de intereses e impuestos, ajustado para excluir, además de los gastos excluidos en el cálculo del EBITDA Ajustado, los importes incluidos en la cuenta “otros resultados” (ingresos y gastos excepcionales), que en los primeros semestres de 2026 y 2025 ascienden a importes negativos de 444.610,02 euros y 331.055,30 euros, respectivamente, y que incluyen principalmente gastos por recargos e intereses de demora por presentaciones extemporáneas de liquidaciones tributarias.

EBITDA Ajustado: Resultado antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización, ajustado para excluir una serie de gastos no habituales en la marcha del negocio: (i) gastos de carácter no recurrente incluidos en las cuentas “otros gastos de explotación” y “gastos de personal”, que ascienden a 121.500,68 euros en el primer semestre de 2026 y a 392.716,52 euros en el primer semestre de 2025; y (ii) los incluidos en la cuenta “pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales”, que ascienden a 15.851,01 euros y 96.351,10 euros en los primeros semestres de 2026 y 2025, respectivamente. Estas partidas deben considerarse como no habituales en la marcha del negocio a efectos de interpretación de los estados financieros consolidados.

EBITDA Ajustado LTM: EBITDA Ajustado de los últimos doce meses (julio de 2025 a junio de 2026), utilizado para el cálculo del ratio DFN/EBITDA con el fin de corregir la estacionalidad del negocio.

Ingresos netos de campañas de medios: Importe neto de la cifra de negocios una vez deducida la inversión en medios gestionada por cuenta de clientes en el área de Digital Business (5,2 millones de euros en el primer semestre de 2026 y 4,6 millones de euros en el de 2025), que se refactura sin margen.

Ingresos recurrentes (ARR): Ingresos estables y previsibles que una empresa espera recibir de forma anual por contratos o suscripciones.

Lead: Persona o empresa que ha mostrado interés en un producto o servicio, y ha proporcionado sus datos de contacto, convirtiéndose en una oportunidad de venta.

GEO (Generative Engine Optimization): Optimización para motores generativos. Conjunto de técnicas orientadas a que los contenidos de una marca sean citados y recomendados en las respuestas de los asistentes y buscadores basados en inteligencia artificial generativa (ChatGPT, Gemini, Perplexity, AI Overviews de Google).

Marketplace: Plataforma digital que conecta a compradores y vendedores en un solo lugar para facilitar la compraventa de productos o servicios.

Performance Marketing: Estrategia de marketing digital centrada en resultados medibles, como clics, registros o ventas.

Resultado Neto Ajustado: Resultado del ejercicio después de intereses e impuestos, ajustado para excluir los gastos excluidos en el cálculo del EBITDA Ajustado y del EBIT Ajustado.

ROI (Return On Investment): Retorno de inversión. Mide la rentabilidad de una inversión comparando el beneficio obtenido con el coste invertido.

SaaS (Software as a Service): Modelo de distribución de software donde las aplicaciones se alojan en servidores de un proveedor externo y se accede a ellas a través de internet, generalmente mediante suscripción.

SEM (Search Engine Marketing): Marketing en buscadores. Estrategias pagadas (como Google Ads) para aparecer en los primeros resultados de búsqueda mediante campañas de anuncios.

SEO (Search Engine Optimization): Optimización para motores de búsqueda. Conjunto de técnicas para mejorar la visibilidad orgánica (gratuita) de un sitio web en buscadores como Google.

Software agéntico: Software basado en agentes de inteligencia artificial capaces de planificar y ejecutar tareas de varios pasos de forma autónoma, interactuando con herramientas, datos y sistemas para alcanzar un objetivo definido por el usuario, bajo supervisión humana.



Contacto_

inversores@redegal.com | accionistas@redegal.com
www.redegal.com/es/accionistas-e-inversores

OCT 2026

Anexos_



Anexos_

Indicadores financieros	2021	2022	2023	2024	2025	Enero-Junio 2026
Importe neto de la cifra de negocios	5.977,00	8.052,00	10.070,82	13.755,64	16.834,05	8.941,19
% var. Interanual	18,43	34,72	25,07	36,59	22,38	18,47
EBITDA Ajustado	946,00	1.054,00	1.130,49	650,46	1.546,84	621,56
% var. Interanual	32,49	11,42	7,26	(42,46)	137,81	3,99
Flujo de caja de operaciones	--	--	--	313,34	--	(370,11)

Medidas alternativas de rendimiento

Cifras expresadas en miles de euros	2021	2022	2023	2024	2025	Enero-Junio 2026
Importe neto de la cifra de negocios	5.977,00	8.052,00	10.070,82	13.755,64	16.834,05	8.941,19
Margen Bruto	4.140,00	6.013,00	6.771,78	5.470,42	6.973,70	3.636,14
EBITDA	946,00	1.054,00	931,28	289,71	1.110,21	484,21
EBITDA Ajustado	**946,00**	**1.054,00**	**1.130,49**	**650,46**	**1.546,84**	**621,56**
EBIT	501,00	511,00	108,27	(1.515,75)	(484,19)	(379,12)
EBIT Ajustado	**501,00**	**511,00**	**820,47**	**(147,37)**	**803,35**	**202,84**
Total Activo	--	6.547,19	7.960,67	11.763,69	10.314,34	10.123,84
Deuda financiera total	6.673,00	5.050,26	5.455,71	3.825,41	3.689,19	3.129,79
Caja y equivalentes	223,00	176,24	288,05	3.367,76	1.087,00	270,13
Deuda Financiera Neta	6.450,00	4.874,02	5.167,66	457,65	2.602,19	2.859,66
Deuda Financiera Neta/EBITDA LTM[2]	6,82	4,62	4,57	0,70	1,68	1,82
Recursos propios	--	(1.213,13)	(2.455,23)	817,90	(623,09)	475,56
Deuda Financiera Neta/Recursos Propios	--	(4,02)	(2,10)	0,56	(4,18)	6,01
Deuda Financiera Neta/Total Activo	--	0,74	0,65	0,04	0,25	0,28

Datos a 31/12/2025 según cuentas anuales auditadas.

Anexos_

Cifras expresadas en euros

Estructura del capital y cálculo Deuda Financiera Neta	30/06/2026	31/12/2025	% Var.
Patrimonio Neto	**475.556,12**	**(623.088,95)**	**c.s.**
Deuda financiera a largo plazo	1.586.606,72	1.842.799,81	(13,9)
Deuda financiera a corto plazo	1.543.184,36	1.846.394,50	(16,4)
Deuda Financiera Bruta total	*3.129.791,08*	*3.689.194,31*	*(15,2)*
Total estructura capital	**3.605.347,20**	**3.066.105,36**	**17,6**
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	270.134,36	1.087.001,78	(75,1)
Deuda Financiera Neta	**2.859.656,72**	**2.602.192,53**	**9,9**

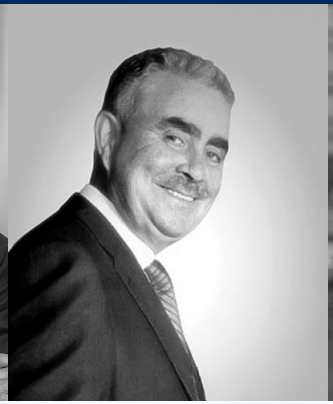
Estructura de Deuda Financiera Bruta	30/06/2026	31/12/2025
Deuda a largo plazo	50,7%	50,0%
Deuda a corto plazo	49,3%	50,0%

Garantías del Presidente Ejecutivo sobre la deuda financiera	Importe	Avalado	% cubierto
Deuda con entidades de crédito	1.648.482,16	1.592.351,16	96,6
Otros pasivos financieros	1.481.308,92	1.018.255,20	68,7
Deuda Financiera Bruta total	**3.129.791,08**	**2.610.606,36**	**83,4**
Total excluido préstamo Pedregal Hispamex	**2.629.791,08**	**2.610.606,36**	**99,3**

Datos a 31/12/2025 según cuentas anuales auditadas.



Presidente y Consejero Delegado
Jorge Vázquez



Consejero Dominical
Lino de Prado



Consejero Ejecutivo
Javier Castiñeiras



Consejero Independiente
Vocal Comisión de Auditoría
Severino Fernández



Consejera Independiente
Presidenta Comisión de Auditoría
Lola Castillo



Consejero Independiente
Secretario Comisión de Auditoria
Domingo García

Consejo de Administración_

Estructura accionarial - 30.06.2026

Liprasa 2015 SLU	**35,80%**	*Vehículo controlado por Lino de Prado
Lago Diecinueve Invest SL	**22,97%**	*Vehículo controlado por Jorge Vázquez
FONDO ISETEC V, FCR	**19,05%**	
Resto accionistas	**11,49%**	
Axouxere de Inversiones	**10,69%**	*Vehículo controlado por Jorge Vázquez



GRACIAS_

Redegal

Digital works when everything connects_

www.redegal.co